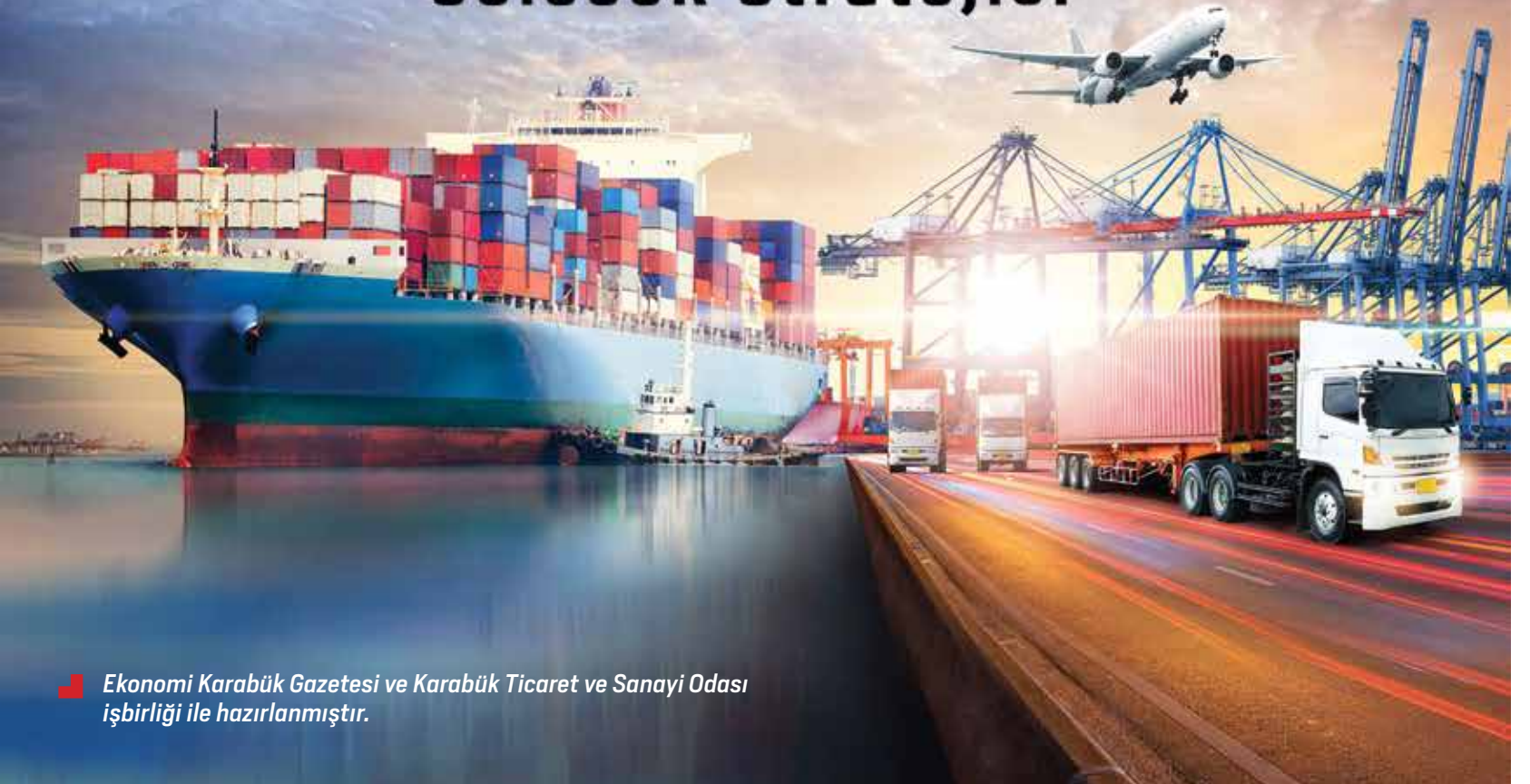


KARABÜK'E YÖN VEREN İHRACAT MARKALARI

İhracat Şirketlerimizin
Gelecek Stratejisi





■ **Osman Güldemir**
Ekonomi Karabük Gazetesi
Genel Yayın Yönetmeni

KARABÜK EKONOMİSİNE YÖN VEREN MARKALAR

Karabük TSO ve Ekonomi Karabük olarak birlikte hazırladığımız Karabük'te ihracat eki çalışmamızın önümüzdeki yıllara ışık tutacak bir çalışma olduğunu düşünüyorum.

2022 yılı sonu itibariyle TSO'dan aldığımız bilgilere göre il genelinde 480 milyon \$ ihracat yapılmıştır.

Sektörlere göre ayıracak olursak; tekstil, maden, orman ve mobilya, makine ve demir-çelik sektörüdür.

Yapılan ihracatın %90'ından fazlası çelik sektörü ve türevleridir. İhracatçı gözüyle Karabük demir-çelik sektörünü genel bir bakış olarak değerlendirdiğimizde:

Hepimizin bildiği gibi 3 Nisan 1937 tarihinde Karabük D.Ç Fabrikası temelini atılması ile başlayan Türkiye'nin demir-çelik yürüyüşünde geldiğimiz son nokta sektörün ülkemizde on binlerce kişiye doğrudan istihdam sağlaması, toplam ülke ihracatından aldığı %13,8'lik pay ile 4. en önemli iş kolu haline gelmesi ve ülkemizin Ortadoğu, Kuzey Afrika ve Avrupa'nın en büyük demir-çelik üreticisi ve ihracatçısı konumuna ulaşmasıdır.

Bu hikayenin başladığı yer, memleketimiz Karabük. Cumhuriyet kenti Karabük... Bu gelişmeden yeterince pay alabildi mi? Alabilmek için ne yapılmalı? Bu yazı Karabük'ün ihracatçı gözüyle demir-çelik sektöründeki mevcut konumunu, artılarını, eksilerini tespit etmek ve söz konusu pastadan payını alabilme ve payını arttırabilme adına ne gibi adımlar atılması gerektiği ile ilgilidir.

Ekonomi Karabük Gazetesi olarak, konunun uzmanlarıyla görüştüğümüzde yaptığımız çalışmayı burada ana başlıklar halinde sizler ile paylaşıyorum.

İlimizin ARTILARI:

- Kardemir'in varlığı
- Özel haddehaneler
- Demir-çelik kültürü, nitelikli iş gücü ve bilgi, tecrübe birikimi

İlimizin EKSİLERİ:

- Coğrafi konum
- Şirket/sermaye yapısı
- Katma değerli ürünler üretmemesi

EKONOMİ KARABÜK OLARAK TESPİTLERİMİZ: NELER YAPILMALI?

- Karabük ekonomi platformu kurularak sektörün problemleriyle ilgili çözüm noktasında kamuoyu baskısı ve inisiyatif grubu oluşturmak.
- İhracatla ilgili şirketlerin kurumsallaşarak borsaya kote olmaları.
- Üniversite-sanayi iş birliğini ileri noktaya taşımak.
- Mevcut OSB'nin kapasitesini büyütme, Eskipazar OSB'yi hayata geçirmek, Yenice orman ürünleri OSB'sini kurmak.
- Filyos ya da Zonguldak limanına konteyner liman ekletmek.

Biz Ekonomi Karabük olarak konuyla ilgili çok geniş bir çalışma yaparak, bu konuda görüş bildiren tüm kesimlere ulaştık, ve bu ortak paydalarda birleştik.

Çocuklarımız için, daha güzel bir Karabük için..

03	Karabük Ticaret ve Sanayi Odası	26	Işık Çelik
04	Acar Marble	28	Joseph Steel
06	Arma Deri	30	Juliette's Design
08	Akort Ortopedik Ayak Bakım Ürünleri	31	Kargisan
09	Ares Endüstriyel Temizlik ve Ambalaj Ürünleri	32	Karçel
10	Aygünsan Demir Çelik	34	Kardökmak
11	Başak Hazır Giyim	36	Kayıkcı Demir Çelik
12	Benova Consulting	37	Kibar Dış Ticaret
13	Birikim Dış Ticaret	38	Safranbolu Lati Gıda
14	Boskay Metal	39	Marzinc
15	Cangüller Treyler	40	Meetcoffee
16	Çağ Çelik	41	Rolmak Döküm
18	Çağlar Makina	42	Safranglass
19	Çelikray Asansör	43	Saka Demir Çelik
20	Çelsentaş Çelik Mamülleri	44	Sandalye Fabrikası
21	Demora Fabrika	46	Serhat Demir Çelik
22	Dessman Asansör	47	Silvan Rolls
23	Dofer Yapı Malzemeleri	48	Velovis İlaç
24	Emas Demir Çelik	49	Yaman Orman Ürünleri
25	İmren Lokumları	50	Yerlikaya İnşaat



Fatih Çapraz
Karabük Ticaret ve Sanayi Odası
Yönetim Kurulu Başkanı



Ekonomik Kalkınmanın sağlanması ve milli geliri arttırmanın en önemli unsurlarının başında gelen ihracat konusu, ekonominin lokomotif kuruluşu odaların her zaman önceliğinde yer almak durumundadır.

Küreselleşmenin ve dijitalleşmenin hızla gelişmesi sonucunda ülkeler arasında yakınlık mesafe tanımaz bir noktaya gelmiştir. Özellikle yakın zamanda tüm Dünya'yı etkileyen Pandemi koşulları insanların yaşam şekilleri başta olmak üzere tüm algılarını değiştirmiştir. Pandemi, Dünya'da yatırım yapan sermaye, üretim, ticaret, pazarlama gibi alanlarda dönüm noktası olmuştur. Bu zor dönemde alınan tedbirler ve Türk İhracatçısının güvenilirliği, değişime uyum sağlama becerisiyle birlikte başarılı bir süreç geçirdiği söylenebilir.

Dünya ticaretinde meydana gelen daralma nedeniyle ülke ekonomisine katkı veren firmalarımızın dışa açılması ve ihracat odaklı çalışması için tüm gücümüzü seferber etmemiz gerektiğine inanıyorum. Özellikle bu şartlar dahilinde ülkemiz ekonomisinin verdiği cari açığı kapatacak yegane unsur olan ihracatın desteklenmesi, firmaların önündeki olumsuz olabilecek koşulların düzeltilmesi büyük önem arz etmektedir.

Dünya ve ülke genelinde bu gelişmeler yaşanırken Karabük İlimiz, değişen koşullara hızla uyum sağlamayı başarmıştır. Ancak daha ileri seviyelere gelmemizin önünde engel duran sorunlarımızın çözümü içinde Odamız çalışmalarını sürdürmektedir.

Karabük kuruluşu itibarıyla de demir çelik mamullerinin üretimine odaklanmış bir sanayi şehridir. İhracatımızın büyük çoğunluğu da bu sektör tarafından gerçekleştirilmektedir. Demir Çelik sektörü içerisinde KARDEMİR gibi ülkemiz için stratejik açıdan büyük öneme sahip cevherden üretim yapan entegre tesisin yanında büyük haddehaneleri bulunmaktadır. Bu kadar büyük tonajlı üretimin sevkiyatı firmalarımızın maliyetlerinde önemli bir kalem olmaktadır. En yakın konteyner limanı 350 km mesafede Gebze'de bulunmaktadır.

Bununla birlikte yüzyılların hayali diyebileceğimiz ilimizin ve bölgemizin ekonomik aktörlerinin özlemleri beklediği Filyos Limanı yapımı tamamlandı. Karadeniz'de doğalgaz kaynaklarının bulunması milli bir mesele ve hepimiz mutlulukla karşılıyoruz. Doğalgaz rezervlerinin bulunmasıyla TPAO limanda bir gaz işleme tesisi kurdu ve liman şu anda bizlerin ihracat

taleplerini karşılayacak yapılanmada değil bu sürecin son tarihi de belli değil. Bu dönemde ihracat faaliyetlerimiz için limanın kullanıma açılması ülkemizin ihracat hedeflerine ulaşması adına çok büyük katkı sağlayacak bölgemize yeni yatırım ve istihdam alanları yaratacak aynı zamanda Marmara'nın yükünü azaltacaktır.

Kurucusu olduğumuz Eskipazar OSB oldukça stratejik bir noktada ve tüm imkânlarıyla faaliyete geçmeye hazırlanıyor. Bu bölge ihracat yapacak firmalar açısından cazip fırsatlar yaratacaktır. OSB de kurmayı planladığımız Lojistik Merkez, konteyner yüklerinin taşınmasına uygun altyapıya sahip bir biçimde inşa edilecektir. Elektrik enerji hatları ve su ihtiyacı yeterliliği, Demiryolu ve karayolu bağlantılarıyla Filyos Limanına yakınlığı itibarıyla önemli bir OSB olacaktır. Buna olan inancımızla hem Filyos Limanının ticari amaçlı kullanıma açılması hem de Eskipazar OSB'de Lojistik Merkezin kurulması konusunu her platformda dile getiriyoruz ve getirmeye devam edeceğiz. Karabük sanayi ağırlıklı bir şehir olarak demir çelik sektörü başta olmak üzere ülkemizin en büyük orman alanlarını barındırması, madenleri, farklı üretim alanları, turizm potansiyeliyle ve en önemlisi sanayi kültürüyle Batı Karadeniz'in parlayan yıldızıdır.

Bu vesileyle Ülkemizin ve ilimizin kalkınmasını sağlayan, kaliteli güvenilir üretimleriyle Türkiye ekonomisine ve markasına değer katan İhracatçı firmalarımızın tanıtımı için hazırlanan bu dergide emeği geçen herkese teşekkürlerimi sunuyor hayırlara vesile olmasını diliyorum.





ACAR MARBLE®

BEJ MERMER ÜRETİMİMİZLE ULUSLARARASI PAZARDAYIZ

■ Söyleşi | **Özgür Acar**
Şirket Müdürü

01 Şirketinizi tanıyabilir miyiz? Firmanızdan bahseder misiniz?

Firmamızın kökeni 1950 yıllarına dayanmaktadır. 1950'lerden bu yana taşımacılık sektöründe hizmet veren Acar ailesi, 1988 yılına kadar ferdi firmalar olarak yürüttükleri faaliyetlerini 1988 yılında Acar Nak.Tic.Koll.Şti kurarak yoluna devam etmiştir.

2007 yılında mermer sektöründe Acar Mermer Petrol Taş.San.Tic.Ld.Şti. olarak faaliyet göstermeye başlamıştır. Her geçen gün daha da güçlenen firma, mermer sektöründeki yatırımlarını hızla artırarak yoluna devam etmektedir.

02 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Uzakdoğu ülkeleri başta olmak üzere dünyanın pek çok ülkesi ile çalışma fırsatımız oldu. Yoğun olarak çalıştığımız Ülkeler Çin, Hindistan, İsrail, İtalya, Bangladeş, Tayvan, Singapur, Bulgaristan, Yunanistan, Romanya, Libya, Filistin, Katar, Rusya.

03 Ürün gamınızdan bahseder misiniz? Neler üretiyorsunuz?

Firmamıza ait aktif çalışan 2 adet mermer ocağımız bulunmaktadır. Kastamonu İli Ağlı ilçesinde bulunan ocağımızdan Perlato Bej olarak adlandırdığımız ve dünya pazarına tanıtmış olduğumuz Bej mermer üretimi yapmaktayız. Söz konusu ürünümüz Tüm dünyada pek çok projede tercih edilmiş olup;



özellikle Hindistan ve Orta Doğu pazarında yoğun ilgi görmektedir.

Firmamıza ait diğer ocağımız Karabük İli Eflani ilçesinde bulunmakta olup; Sicilia Gri olarak adlandırdığımız ürünün üretimi sürdürülmektedir. Söz konusu ürünümüz Çin ve İsrail başta olmak üzere pek çok ülkede; dünyanın en prestijli projelerinde kullanılmış ve yeni projelerde de yerini almaya devam etmektedir.

04 Cironuzun ne kadarını ihracatınız kapsıyor?

☞ Güncel durumda üretimimizin %80'i ihraç etmekteyiz. Bu ilk sektöre girdiğimiz 2007 yılında %10 bile değildi. Ama zamanla dünya pazarlarını tanıdık ve kendimizi dünyaya tanıttık. ☞

05 Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarınız ne durumda?

Sektörümüzle alakalı şunu çok rahat söyleyebilirim ki; Ar-Ge çok önemli bir unsur. Tabii ki her sektörde önemli ama Mermer sektöründe Ar-Ge ye verdiğiniz değer, firmanızın sektör geleceğinde var olup olmayacağı ile ilgili doğru orantılı diyebiliriz. Dünyada Yapı ve İnşaat Modası her geçen gün değişmektedir. Söz konusu modayı takip etmeniz ve yeni trendlere çok hızlı bir şekilde ayak uydurmanız gerekiyor. Yapı ve İnşaat modasının trendleri, değişen teknolojiler, çevresel faktörler, kültürel etkiler ve işlevsel gereksinimler gibi birçok faktörden etkilenmektedir. Bu etkiler yeni yapı tekniklerini ortaya çıkarmakta ve bizlerinde yeni yapı desteklerine uygun şekilde doğaltaş üretimi sürecinizi desteklememiz ve yenilememiz gerekmektedir. Ayrıca değişen moda pazarda yeni ihtiyaçlar da ortaya çıkarmaktadır.

☞ Talep edilecek yeni ürün renk gamını bilmemiz yeni yapacağımız ocak maden yatırımlarımızı da doğru şekilde yönlendirebilmemizi sağlamaktadır. Bu çerçevede bölgemizde bulunan muhtemel mermer maden sahalarını sürekli araştırmakta ve daima güncel olan firmamız arşivlerinde saklamaktayız. Bu bize gelecek adına çok daha hızlı, dinamik ve doğru hareket edebilme kabiliyeti vermektedir. ☞

Özetle yeni yatırımlarımız ve güncel üretim teknikleri konusunda her zaman yeni fikirlerle sektörde öncü olmaya çalışıyoruz.

06 Şirketiniz 2022 yılını nasıl geçirdi?

2022 yılı sektörel anlamda kötü bir seneydi. Ama firmamız için kötüden ziyade zorlu bir yıl oldu. Bizim sektörümüz Çin genelinde Uzakdoğu pazarı ile doğrudan ilintili bir sektör. Tür-



kiye'nin yapmış olduğu doğaltaş ihracatının yaklaşık %30 luk dilimini Çin'e yapmaktadır. 2022 yılında Çin'in gayrimenkul devi olan Evergrande Group firmasının büyük bir ekonomik çıkmaza girmesi Çin'deki tüm gayrimenkul pazarını alt üst etti. Firmaya bağlı mevcut projeler durdu, yeni projelerde başlamadı. O nedenle Türkiye'nin Çin'e yapmış olduğu Mermer ve Doğaltaş ihracatında çok hızlı bir düşüş yaşandı. 2022 yılı sonunda görüldü ki mevcut düşüş %40 gibi çok büyük rakamlara tekabül etmişti.

Tabi ki bu krizden firmamızın Çin'e olan ihracatı etkilendi fakat bu kötüye giden durumu yeni pazarlara girebilmemiz için büyük bir fırsat ve imkan sağladığını düşünerek, sahip olduğumuz güçlü network sayesinde hızlı bir şekilde yeni pazarlara yöneldik ve pek çok yeni ülkede yeni müşterileri portföyümüze katmayı başardık. Örnek vermek gerekirse bunlardan en ilginç olanı Rusya. Rusya soğuk bir ülke olduğu için uzun yıllardan bu yana doğaltaş ve mermer gibi soğuk malzeme yapılarında tercih etmeyen bir ülke. Fakat yeni mimarların iyi ısıtma sistemleri ile destekledikleri modern yapıların doğaltaşın güzelliklerinden mahrum edilmemesi gerektiğini düşündüklerini gördük. Yaptığımız uğraşlı pazarlama çalışmaları neticesinde Moskova ve St.Petersburg'da bulunan ve şu an buldukları şehirlerin en modern ve prestijli projelerinde ürünlerimizin yer almasını başardık. Bu bize ürünlerimizin sınır tanımaksızın tüm dünyada yer alabileceğini gösterdi.



☞ Uluslararası çalışan bir firma olarak dünyanın bir bütün pazar olduğuna her zaman inanıyorduk ama ihraç ettiğiniz ürüne bağlı olarak bazı sosyo kültürel ve çevresel etmenleri aşmanın çok zor olduğunu düşünüyorduk. Bize bunların da aşılabileceğini, zamanın dünyayı

hızla değişmeye devam ettiğini ve bu değişimin her zaman takipçisi olmamız ve ayak uydurmamız gerektiğini hatırlattı. 99

Özetle 2022 yılı çok iyi diyemesek dahi çok öğrendiğimiz bir yıl oldu. O nedenle kötü diyemeyiz.

07 Önümüzdeki yıllara ait ihracat planlarınızdan bahsedebilir misiniz?

Bir önceki soruda da bahsettiğimiz gibi 2022 yılında ana pazarımızda olan sorunlar bizleri yeni pazarlar kazanma konusunda büyük bir fırsat sundu ve biz bu fırsatı değerlendirmeye devam etmekteyiz. Yine Uzakdoğu ve Çin kuşkusuz bizler için önemli pazarlar ve bağlantılarımız güçlenerek devam etmekte fakat yeni pazarlar konusunda eskiden olduğundan daha ısrarcıyız. Özellikle Ortadoğu ve Avrupa pazarlarına odaklandık. Söz konusu pazarlarda güçlü bağlantılar oluşturduk ve daha da güçlendirmeye çalışıyoruz. Hiç çalışmadığımız pazarlar ile ilgili de pazarlama çalışmalarımızı devam ettirmekteyiz. Yine ana pazarımız olan Uzakdoğu'da da çalışmalarımız ve satışlarımız hızlı bir şekilde devam etmekte. Özellikle Hindistan bizim en eski ve neredeyse mermer sektörüne adım attığımız günden bu yana olduğumuz bir Pazar. Oradaki yeniliklerin ve sektördeki yeni firmaların takipçisiyiz. Çin'de yaşanmış olan gayrimenkul krizi sonrası taşlar yeni yeni yerine oturuyor. Çin marketini de çok yakından takip etmeye devam ediyoruz. Yeni konjektürde daha sağlam adımlarla yine orada olmayı sürdürüyoruz ve sürdüreceğiz.

08 Dijital pazarlama noktasında neler söylersiniz?

Firma olarak dijital pazarlama stratejilerimiz 2020 yılında tamamen değişti. Dünyada yaşanmış olan Covid Salgını döneminde hiçbir ülkeden ziyaretçi alamadık. Müşterilerimizin firmamızı ziyaret edememesi bizleri; hızlı bir şekilde yenilikçi bir dijital satış pazarlama platformu ve stratejisi oluşturmamızın zaruri olduğunu gösterdi. Tabi ki SEO optimizasyonlu bir web sitemiz, online kataloglarımız ve sosyal medya hesaplarımız uzun yıllardır vardı ama güncel ürünlerimizi müşterilerimizin uzaktan kontrol ve yordam yapabileceği ve gönül rahatlığı ile satın alım sağlayan bir sistemimiz yoktu. Bunu 2020 yılında hızlı bir çalışma ile yaptık. Müşterilerimize alacakları ürünü görsel olarak çok detaylı olarak inceleyebilecekleri sistemler kurduk. Buldukları ülkede en hızlı ve stabil çalışan altyapıları tercih ederek her ülkeye özel sistemler kullandık. Sektörde bu konu ile ilgili öncü olduğumuzu

düşünüyoruz. Pek çok firma bizden sonra benzer dijital platformlar oluşturdular. Yardım isteyen sektördeşlerimize de konu ile ilgili yardımcı olduk. Söz konusu dijital ön planlı satışlarımızın dönemsel olacağını düşünmüştük fakat Covid'in ziyaret kısıtlamaları ile ilgili etkileri tüm dünyada kalkmış olmasına rağmen şu an müşterilerimizin büyük bir kısmı zamandan tasarruf edebilmek adına birebir ziyaretten çok dijital platformdan ürünlerini incelemektedir. Bu konuda başarıya ulaşmamızdaki en büyük etmen müşterilerimiz ile aramızda oluşmuş olan güvenidir. Eğer o güven olmasaydı müşterilerimiz kurmuş olduğumuz dijital platformlara ve yeniliklere ön yargılı olabilirler ya da bu kadar hızlı adapte olamayabilirlerdi diye düşünüyorum.



09 Yeni yatırımlarınız var mı?

Karabük ili Merkez ilçesinde bulunan mermer fabrikamız yeni makine ve ekipmanlarla sürekli büyümektedir. Söz konusu fabrikamızı büyütme adına geçen yıl başladığımız yeni katarak ve plaka mermer üretim ek tesisi yapımı devam etmektedir. 2023 yılı içerisinde faaliyete geçmiş olacak.

İstanbul İli Ataşehir ilçede bulunan Satış Depomuz da yeni yatırımlarımızdan. Ülkemizin ekonomik başkenti sayılabilecek olan İstanbul ilinde de olmamız gerektiğini düşündük ve Ataşehir'de açmış olduğumuz Ofis ve Satış Deposu ile orada da müşterilerimizle sürekli temas halinde olmayı başardık.

Ar-Ge faaliyetlerimiz çerçevesinde yeni renk ve dokular için yeni mermer madeni sahaları arayışlarımız sürekli devam etmektedir. Pazarda güçlü bir şekilde yer alacağını düşündüğümüz bir ürün keşfettiğimizde tabi ki yeni mermer ocağı yatırımımız olacaktır.



ARMA

BİR DÜNYA MARKASI

ARMA DERİ İŞLETME MÜDÜRÜ MEHMET KARATAŞ İLE SÖYLEŞİ

01 Şirketinizi tanıyabilir miyiz? Firmanızdan bahsedebilir misiniz?

ARMA, Türkiye'nin önde gelen seçkin deri konfeksiyon üreticilerinden biridir. ARMA markası 1985 yılında Amsterdam'da lüks deri ve deri ürünleri tasarlayıp üreterek başlamıştır. Genel Merkezi Hollanda'da olan Türkiye'nin ilk ve öncü markalarından ARMA Deri ARMA Üretim Fabrikası Batı Karadeniz şehri Karabük'ün ilçesi olan ve 1994 Yılında UNESCO tarafından Dünya Miras Listesi'ne alınan Safranbolu ilçesindedir. 1997 yılından beri Safranbolu tesislerinde üretim yapılıyor. Safranbolu'daki en büyük deri konfeksiyon deri üreticisidir.

02 Neler üretiyorsunuz?



ARMA, farklı karakterlere sahip modellerin yanı sıra geleneksel, yüksek kalite ve yenilikçi tasarımların mükemmel kombinasyonu ile biliniyor. Dünyada özel markaların reyonlarında satılan ARMA, deri, süet ve kürklü giysilerde tercih edilen bir markadır. Dünya çapında 900'den fazla mağazayla, ARMA birinci sınıf deri, süet ve kürk alanında bir otorite haline gelmiştir. Her ürün, özenle seçilmiş seçkin malzemelerden ve çok yetenekli tasarım teknikleri kullanılarak oluşturulmuştur. Kaliteli malzemeler hem kadınlar hem de erkekler için seçkin, tanınabilir, modern ve pratik bir ürün olmak için her üretimde önemli bir bileşendir.

ARMA, "yeni konfor" 'un en yüksek ifadesini oluşturmayı amaçlamaktadır. ARMA kadın serisi, her zaman sofistike malzemelerin işlenmesi ve detaylandırılmasıyla donatılmış şıklığı ve kadınsı bir uyumu temsil ederken, ARMA erkek serisi ise klasik modern silüeti temsil etmekte ve zamansızlığı koleksiyonda açıkça görülmektedir. Zarif minimalizm ve yenilikçi işçilik, ARMA'da bütünlüştür. Tasarımlarında genç ve çağdaş bir yaklaşım, mükemmel kalite için çabalayan, deri, süet, kürk ve yün konusunda uzmanlaşmış tecrübe ve kabul edilmiş işçilik sayesinde

olağanüstü kalite ve şıklık için mevsimlik koleksiyonlar yapmaktadır. Kaliteden veya tasarımdan ödün vermeden yatırımlarını arttırmaya devam etmektedir. ARMA aynı zamanda birçok üst düzey moda markası- nın üretim ortağı olarak da faaliyet göstermektedir.

03 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Başta Hollanda, Almanya, Fransa, İtalya, İngiltere, Belçika, Portekiz, İsviçre, Çek Cumhuriyeti, Amerika, Rusya, Japonya, Yunanistan gibi 21 ülkeye ihracat yapmaktadır. ARMA'nın ürün yelpazesinde deri pantolon, deri ceket, deri etek, deri şort, deri gömlek, deri çanta ve kürk ceket modelleri yer almaktadır. ARMA'da üretilen ürünlerin %98'inin ihracatı yapılmaktadır.

ARMA deri üretimde barkodlu üretime geçebilmek yaklaşık olarak 2 Milyon liralık bir bütçe ayırmıştır. Üretim planlaması bu ar-ge çalışması sonrasında üretim her anı dijital olarak her yerden görülebilecektir. Böylelikle üretimlerde hata olması olasılığı minimuma inecektir.

ARMA 2022 yılında üretim planlaması ve üretim kapasite kullanımını %98 oranı ile büyük bir başarıya ulaşmış olup, yaklaşık olarak 52.000 Adet deri konfeksiyon ürünü üretmiştir. Bu ürünlerin tamamı Avrupa'ya ihraç edilmiştir.



2023 yılında ARMA deri firması olarak %20 kapasite artırımını ve gelen sipariş adetlerinde ise yaklaşık olarak 63.000 adet deri konfeksiyon ihracat hedefi bulunmaktadır.

ARMA markası adı altında Türkiye'de sadece Safranbolu'da bulunan fabrikamızda satış mağazamız bulunmaktadır. ARMA deri konfeksiyon ürünleri dijital olarak Avrupa'nın özel reyonlarında kendine yer bulmuştur.

04 Yeni yatırım planlarınız var mı?

Son teknolojik donanımlarla yaklaşık 3800 metrekare alan üzerine kurulan ve aralarında ilçemizdeki tarihi tabakhanelerde çıraklık yaparak yetişmiş, deri zanaatkarlarının da yer aldığı 110 çalışana sahip bir iş yeriyiz. Şuan da yerimiz dar geldiği için yeni yatırımlarla kapasite artışına gideceğiz. Safranbolu'da bulunan ARMA deri fabrikamızı büyütme ile ilgili çalışmalarımız devam etmekte olup, gerekli kamu kuruluşlarına başvurular yapılmıştır.

Biz ihracat ürünlerimizi natürel kuzu derisinden çalışıyoruz. Keçi derisinden gold süet çalışıyoruz. Bu ürünler işlemesi zor ürünler olduğu için kalite tek vazgeçilmezimizdir. Son derece etkin bir kalite kontrol sistemimiz var.

Hiç unutmam bir seferinde dünyaca ünü sanatçı Justin Bieber'a konserlerinde giymek üzere kuzu süetinden bir kreasyon çalışmıştık.



Şunu söyleyebilirim yurtiçinde ki tek satış noktamız Safranbolu fabrikamızda ki showroom dur.

Osman abi şunu iftiharla söyleyebilirim ki ben işletme müdürüyüm. İmalattan sorumluyum, bu noktaya tırnaklarımla kazıyarak geldim. Çıraklıktan yetiştim, üretimin her kademesinde çalıştım Safranbolu'ya bir dünya markası fabrika kurmasını sağladık. Şu anda hayal edemeyecek noktadayız.

05 Şirket olarak ne gibi zorluklar yaşadınız?

Osman abi bizim ne gibi zorluklar yaşadığımızı bilen en yakın insanlardan birisi de sensin. Sanıyorum gazetenizin ilk yayın hayatına başladığı yıllarda bizi ziyarete gelmiştin, "Bir sıkıntınız var mı?" diye sorduğunu unutmuyorum. Bir önceki işyerimiz çok küçük olup, kapasite artışına gitmek için bulunduğumuz iş yerine ait büyük bir arazi almıştık.



Şirket prensip olarak ana yol üzerine yapılanmamızı istiyordu. Aldığımız yerin iskân sorunu çıktı, bizzat seninle dönemin Safranbolu belediye başkanına, dönemin kaymakamına, dönemin TSO başkanına sorunun çözülmesi için adeta yalvarmıştık. Yoksa fabrikayı Bursa'ya taşıyacaklarını iletmiştik. Böyle bir dünya markasının elimizden kayıp gitmesi Safranbolu için büyük kayıp olabilirdi. Benim zaten firma ile gitmem gerekiyordu, ancak burada bu işyerinden geçimini sağlayan 60 kişinin işi sonlanabilirdi.

Son olarak beraberce dönemin valisine çıkmış ve olayı anlatmıştık. Sayın valimiz her türlü desteği vereceğini söylediği halde ne yazık ki iskân sorunumuz çözülemedi.

Tam her şey bitti dediğimiz anda şu andaki iş yerimizin bulunduğu binanın satışa çıktığını duyduk ve biz de Firmanın sahiplerini ikna ederek burada kalmasını sağladık.

06 Ne yapılmalıydı sizce?

Abi ben yatırım uzmanı değilim, mühendis değilim, Ar-Ge'ci değilim. Ben sadece ömrünü imalata vermiş çıraklıktan bu günlere gelmiş bir ustayım. İşimi iyi yapıyorum ki işletmenin yönetimin bana teslim ettikleri. Böyle olmaz göz göre göre ARMA deriyi Bursa'ya kaptırıyorduk. Üstelik Bursa'da birçok kolaylıklar sağlayıp arsayı da ücretsiz veriyorlardı, "Yeter ki yatırımı buraya yapın." diyerek. Bence Karabük'te "Yatırım Teşvik Ofisi" kurulmalı, ticaret odası mı kurar, belediye mi kurar, valilik mi kurar onu bilemem. Biz de okuyor, görüyor ve duyuyoruz birçok şehir yatırımcı çekmek için kolaylıklar gösteriyor.

Bakın biz firma olarak önümüzdeki yıllar içerisinde tekrar kapasite artışına gideceğiz. Nitelikli istihdamı artıracacağız. Bulduğumuz yerde yine iskân sorunu ile karşılaşma durumumuz var. Geçek şu ki eğer yatırımcıya kolaylık gösterilmezse şehir olarak işimiz zor. Lütfen Ekonomi Karabük olarak bu isteklerimiz iletirseniz sevinirim.



AKFORM

INSOLE EXPERT

TÜRKİYE'DE VE DÜNYADA AYAKKABI MARKALARININ BAŞARISINDAKİ GİZLİ KAHRAMAN AKFORM INSOLE EXPERT

01 Firmanızdan bahsedebilir misiniz?

AKFORM' un uzmanlık alanı, basit gibi görünen ancak çok kompleks bir yapıya sahip olan iç tabanlardır. 1999 yılında özel sünger iç tabanlarla sınırlı olan üretimimiz, bugün farklı yöntemlerle çok sayıda malzemenin şekillendirilmesi ile oluşan ürün yelpazemizi sayesinde ayakkabı sanayisine renk katacak düzeye gelmiştir. AKFORM, hem Türkiye'de hem de dünyada bir çok ayakkabı markasının başarısında rol oynayan gizli kahramandır.

AKFORM üretim tesisi, Karabük Organize Sanayi Bölgesi'nde 18 dönümlük alan üzerinde 8.000 metrekare, tek kat kapalı alanda, son teknoloji makinelerle donatılmış modern bir tesis olarak sünger, ayakkabı, medikal, otomotiv, beyaz eşya gibi sektörlere üreterek sizlere hizmet vermektedir.

AKFORM olarak amacımız, markanızı hem yerel hem de evrensel trendlerin ötesine taşıyacak güçte, ihtiyaçlarınız doğrultusunda, bütünüyle size özel hizmet sunmaktır. Yenilikçi ve inovatif kimliğimizin bir yansıması olarak önceliğimiz, fikirlerinizi en hızlı şekilde anlayıp, analiz ederek, ihtiyaçlarınızı karşılayacak ürüne dönüştürebilmektir.

02 Üretilen ürün çeşitleri nelerdir?

Günlük 60.000 çift P.U enjeksiyon, 40.000 çift özel sünger, 35.000 çift E.V.A – P.E. ve keçe iç taban üretim kapasitesine sahip olan tesislerimizde, ayrıca lateks laminasyon, alevli laminasyon, film laminasyon yöntemleri ile astarlık kumaş üretilmektedir. Akform üretim tesisleri, entegre tesisler olup, iç taban için ihtiyaç duyulan her prosesi kendi bünyesinde gerçekleştirmektedir. Tasarım aşamasından, kalıp yapımına, laminasyon işleminden, ürünün ihtiyaç duyduğu şekillendirme işlemine, ürün etiketlerinin üretiminden, iç taban uygulamasına kadar tüm prosesler ve

kullanılan her tür ham madde AKFORM kalite kontrol süreçlerinden geçmektedir. Ülkemizde ve dünyada, ayakkabı sanayisinde her geçen gün artan kaliteli ürün talebine destek olabilmek için, tesislerimizi değerli müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda şekillendirmek en büyük amacımız. Bu yüzden sizlerin ihtiyaçlarınız konusunda mutfağınız olmaya talibiz. Ayakkabı piyasası her geçen gün yeni fikirlerle ve projelere ihtiyaç duyar hale gelmiştir. Devamlılık gösteren iş birliği ve bilgi paylaşımı ile başarılı projelere imza atmanın siz değerli müşterilerimizin desteği ile mümkün olacağı inancındayız. Bu nedenle yeni kataloğumuzda ürünlerimizi beğenilerinize sunmak, model çalışmalarınızda bir kaynak oluşturmak ve yeni modelleri keşfetmenize yardımcı olmak için AKFORM olarak daima hizmetinizdeyiz.

03 Kalite politikamız nedir?

Akform olarak hizmet ettiğimiz müşterilerimiz için kaliteli, sağlam ve sağlıklı ayakkabı iç tabanı üreterek müşteri beklentilerinin üzerinde, ekonomik, ergonomik, dayanıklı ayakkabı iç tabanı üretmek temel kalite politikamızdır.

04 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz ?

Dünya üzerinde ki hemen hemen her kıtaya ihracat yapıyoruz, ülkeleri ana hatları ile söyleyecek olursak ; Polonya, Portekiz, İtalya , İspanya, Lübnan, Fas , Rusya, Almanya, Hollanda, bu şekilde söyleyebiliriz

2022 yılının toplam ihracat kısmı 2.541.123,98 usd dir. Ciromuzun %30 u ihracatımızı karşılıyor.

05 Ar-Ge çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Akform olarak teknolojik gelişmeleri yakından takip ediyor ve iç taban konusunda dünyaya öncü olmak amacıyla arge çalışmalarına destek veriyoruz.



Karabük Üniversitesinden bulunan Teknokent şubesinde ofis kiralarak pratik çözümlerle yeni cihazlar üretiyoruz.

Arge çalışmalarına verdiğimiz önem ile, sektörde öncü olmaya devam edeceğiz

06 Şirketiniz 2022 yılını nasıl geçirdi?

Arge çalışmalarımıza verdiğimiz önemle yeni ürünleri piyasaya sunduk ve her zaman daha iyisi mottosuyla bir sonraki projemiz için çalışmaya titizlikle devam ettik .Firmamızı en iyi şekilde temsil etmek ve gelişmeleri yakından tanımak amacıyla yurici ve yurtdışı fuarlarında yerimizi aldık.

07 Dijital pazarlama noktasında neler söylersiniz?

Türkiye'de yer alan dijital Pazar sektöründe gün geçtikçe öne çıkıyoruz. Türkiye de iç taban kullanımının bilinci artmakta, bu durumda talebi olumlu yönde etkiliyor.

Müşterilerimize sunduğumuz kalitenin farkıyla sektörde akla ilk gelen isimler arasında yer alıyoruz.

08 Yeni yatırımlarınız var mı?

Şirketimiz de Güneş enerji sistemi ile üretim çalışmalarına başlamak için adım attık, bu sayede, sürdürülebilir bir yaşamı destekleyerek, çevreye duyarlı bir üretim anlayışı bırakmak, en büyük hedeflerimizden biri.

İkinci olarak ise, üretim alanımızda ki makineleri yenilemek ve yeni makineleri üretim alanımıza ekleyerek, ürün yelpazemizi genişletmek. Bu sayede iş yükü hafifleyecek ve üretim kapasitemiz de artacaktır. Bu durumda sektörde ilk akla gelen isim olmamız da oldukça etkili, Akform'un kalitesini bir kez daha göstermek isteriz



İHRACAT FİRMAMIZ ANADOLU-PAK İLE AZERBAYCAN'DAN TÜM TÜRKİ DEVLETLERE AÇILACAĞIZ

■ Söyleşi | **Sedat Çalikoğlu**
Ares Yönetim Kurulu Başkanı

01 Bize şirketinizden bahseder misiniz?

Yaklaşık 6 ay oldu. 6 aydır Azerbaycan'da kendi öz sermayemizle Türkiye'de Anadolu Pak adı altında firma kurduk Ares'in yanında. Ares Türkiye ayağında, Anadolu Pak ise ihracat ayağında. Öyle bir strateji kurduk kendimize. İç pazarda satış yaptığımız firma ile dış pazarda satış yaptığımız firmaları ayırıp sadece onun üzerinden gönderirsek hem bizim için işin takibi kolaylaşır hem de süratlenir diye düşündük.

Şöyle bir avantajı oluyor: Türkiye'deki parayı her türlü Türkiye'ye çeviriyoruz. Biz buradan Türkiye'deki malı Azerbaycan'a satarken bir dolar girdisi sağlıyoruz, ayrıca Azerbaycan'da bu malı satarken ki para da kendi kasamıza düştüğü için oradaki parayı da bu tarafa aktarıyoruz. Kârımız da burada kalmış oluyor. Sadece bu 5-6 aylık dilimde Karabük'e kazandırdığımız dolar girdisi bakıldığında 300-350 bin \$. Bizim işimizle doğru orantıda hesaplandığında hafife alınmayacak bir dolar girdisi. Katma değer olarak daha öndeyiz.

02 Hangi ülkelerle çalışıyorsunuz?

Şu anda Azerbaycan var. Kıbrıs'ta da bir sözleşme imzaladık. İnşallah yakın zamanda karşı tarafta olacağız Kıbrıs'ta. Kıbrıs'ın yerel marketlerine ve oradaki büyük otellere ve değişik kurumlara bütün deterjan, temizlik malzemesi, eldiven, hijyen grubu, paketleme grubu ürünleri sağlayacağız. Özbekistan ile alakalı görüşmelerimiz var. İnşallah o da 8. ay gibi sonuçlanacak. Yine Anadolu Pak'ın bayiliğini isteyen Kazakistan'da bir yer var. Yıl sonuna kadar tahmini 5 ülkeyi gerçekleştirmiş oluruz diye düşünüyorum, bu şekilde bir planlamamız var.

03 Dijital pazarlama noktasında neler söyleyeceksiniz?

E-ticarette bizim işimiz çok başarılı olacağını ben düşünmüyorum. Bu saçma gelebilir, e-ticaret günümüzde çok hızlı bir satış ağına çok geçerli bir satış ağına ulaştığını düşünüyorum. Hatta bir 5 yıl sonra şu anki satış hacmini daha da katlayacağını düşünüyorum ama bizim ürünlerimizin birçoğu göreceli ürünler ve havaleli büyük ürünler. Örneğin 30 kiloluk bir deterjanı son kullanıcıya ulaştırmam demek dijital platformda bu ürüne kârın ütüne %100 gibi bir ulaşım maliyeti eklemek demek. Buradaki ulaşım maliyeti biz de bir hediyeleşme ya da tekstil gibi değil. Bunun yanında bizim hedef kitlemizle zaten bu işi yapan toptancılar olduğu için bana aynı anda hem platformdan ya da son kullanıcıya ulaşarak satış yapmak bana etik gelmiyor. Çünkü bu adam bunu benden alıp satacak, bir de ben böyle bir ağ kurarak yayılırsam bu adam aldığını satamaz.



04 Karabük'le ilgili düşüncelerinizi alabilir miyiz?

Karabük'ün yapısında bir çarpıklık olduğunu ilk geldiğim günden beri dışarıdan üçüncü bir gözle daha iyi analiz edersiniz. Karabük'te her üç kişiyle oturup konuştuğunuzda ya siyaset giriyor işin içine ya oncu buncu ya şunun adamı bunun adamı. Zaten Karabük'ün en büyük kanayan yarasıdır bu. Kimse Karabük için ne yapabiliriz diye düşünmüyor. İlk geldiğim dönemlerde bu adam Karabüklü değil neden bundan alıyorsunuz diyenler oldu. Benim vergi levham buralı, arabamın plakası buralı, vergimi buraya ödüyorum. Nasıl ben buralı olmam? Karabük'te doğmuş olmanız Karabük için bir şeyler yaptığınız anlamına gelmez. Önce Karabük için ne yaptığını bakarız. Sonra otururuz iki medeni insan gibi konuşuruz daha sonra sorarız üçüncü bir göze o mu Karabüklü ben mi diye. Ben çok iş insanı arkadaş tanıyorum 78 plakalı araçla gezmekle imtina eden.



05 Genç bir iş insanısınız. Genç yaşlarda uzun yollar almışsınız. Hayatın içindeki bu iş insanlarını hep takdir etmişimdir. Sizi gelecekte nerede göreceğiz? Hedefleriniz, hayalleriniz nedir?

Gelecekte beni yurt dışında göreceksiniz. Benim Türk dünyasına karşı çok büyük bir sempati var. Özbekistan, Kazakistan, Türkmenistan, Gagavuzya'ya kadar elimden geldiğince bu işi yaymaya çalışıyorum. Çünkü bölgedeki yaşayış tarzı ve alışkanlıklar, Türkiye'nin ortalama 20-25 yıl gerisinden geliyor. Biz nasıl Amerika'ya, Almanya'ya gittiğimizde bize yabancı gelen şeyler varsa onlarda da öyle. Değişik ülkeler, değişik yaşantılar, coğrafyalar gördükçe ticari ufkumuz açılıyor. Orada hiç olmayan ürünleri buradan oraya taşıyoruz. **Herkes yönünü Avrupa ülkelerine çevirmiş. Ama ben de ticarete hep ters köşe yapmışımdır. Herkes Karabük'ten Ankara'ya giderken ben Ankara'dan Karabük'e gelmişim. Herkes AB'ye ticaret yapmak isterken, ben gitmişim Kafkaslara Türk dünyasına. Gelecekte Türk dünyasına açılmak gibi hayallerim var.**

 **aygün**san
DEMİR ÇELİK VE TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ



Karabük Fabrika : Kurtuluş Mahallesi
Şehit Ateşe Reşat Moralı Bulvarı
No:5 Merkez - Karabük
Tel : 0370 712 02 70
0370 424 22 17
Fax : 0370 424 22 47
Mail : info@aygunsan.com.tr

www.aygunsan.com.tr



ABD PİYASALARINA GİRMEYE HAZIRIZ

■ Söyleşi | **Orçun Bilgin**
Genel Müdür

01 Şirketinizi tanıyabilir miyiz? Firmanızdan bahsedebilir misiniz?

Başak Hazır Giyim firması 2011 yılında Safranbolu'da kuruldu. O tarihte 21 çalışanıyla konfeksiyon üretimine başlamış, kurulduğu günden bu yana büyüyerek ve gelişerek üretimini sürdürmektedir. 2012 yılında Batı Karadeniz Kalkınma Ajansı'nın Mali Destek programıyla makine parkurunu genişletmiştir. 2015 yılında Trakya Üniversitesi Teknoparkında KOSGEB desteğiyle yürüttüğü "Dijital Baskılı Kumaşlarda Teknik ve Akıllı Tekstil Uygulamaları" çalışmalarıyla dört farklı patent başvurusu onaylanmıştır. Trakya Üniversitesi Teknoparkında Araştırma Geliştirme faaliyetleri farklı projelerle devam etmektedir. Başak Hazır Giyim örme kumaş konfeksiyonuna başladığı süreçleri kendi bünyesinde, her geçen gün artan kalite anlayışı ve artan müşteri portföyü ile yoluna devam etmektedir. Başak Hazır Giyim kurumsallaşmış yabancı firmalar ile işbirliği yaparak üretim yapmaktadır.

02 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Başak hazır giyim olarak Birleşik Krallık ve Avrupa Birliği ülkeleri ile uzun süredir çalışıyoruz

Ancak 2023 ihracat hedeflerimiz de Amerika Birleşik Devletleri var ABD dünyanın 5 büyük Tekstil tedarikçisi konumunda birçok Tekstil firmasının ana hedefi ABD piyasalarına ihracat yapmaktır Biz de pazar araştırmaları noktasında fuarlara Katılıyor ve imkanlarımızı zorluyoruz.

03 Ürün gamınızdan bahsedebilir misiniz? Neler üretiyorsunuz?

Penye Kadın ve Çocuk kıyafetleri (Elbise, T-shirt, Pantolon, Tayt, Gecelik, Sweatshirt vs)

04 Cironuzun ne kadarını ihracatınız kapsıyor?

Biz tamamen ihracata çalışan bir firmayız. Yani ciromuzun %100 ü İhracattan geliyor. Bu yönden ülkemize döviz girdisi sağlayarak ciddi bir katkı sağlıyoruz. Ayrıca üretim bandımız, ürün çeşitliliğimiz ve personelimizin yetkinliği dünyanın önemli gücü olan Birleşik Krallık ve Avrupa Birliğine uyum sağlayacak ürünleri üretme konusunda uzmanlaşmıştır. Tekstil sektörü çok özel alanlar barındırır. Biz de bu yönde kendimizi geliştirmiş ülkelere ürün üretme üzerine konumlandık.

05 Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarınız ne durumda?

2014 ve 2016 yıllarında Dijital baskılı kumaşlarda teknik ve akıllı tekstil uygulamaları projesi için Trakya Üniversitesi Teknoparkında yapılan çalışmalar sonucu 4 adet patentimiz bulunmaktadır.

06 Şirketiniz 2022 yılını nasıl geçirdi?

Sipariş dengesi stabil, şirket giderleri gelirine eşit bir yıl oldu. Statüyü koruduk.

07 Önümüzdeki yıllara ait ihracat planlarınızdan bahsedebilir misiniz?

ABD pazarına ihracat yapmak için pazar araştırmaları ve fuar katılımlarımız devam etmektedir. ABD pazarına ihracat yapmayı hedefliyoruz. ABD dünyanın en büyük pazarlarından birisi ve oraya ürün ihraç etmek bizi çok daha ileriye taşıyacaktır.



08 Dijital pazarlama noktasında neler söylersiniz?

Dijital pazarlama uygulamalarımız bulunmaktadır. Pazarlama faaliyetleri B2B görüşmeler ve fuarlar vasıtasıyla sürdürülmektedir. Ancak tabii ki dijitalleşmeden maksimum düzeyde faydalanmaya çalışıyoruz. Perakende çalışmadığımız için dijital pazarlama şuan bizim için iyi bir seçenek değil. Fuarlarda ve özel iş görüşmelerinde birebir temas kurmak daha önemlidir.

09 Yeni yatırımlarınız var mı?

Malumunuz Pandemi sürecinde gelişmiş ülkeler çok ciddi parasal genişleme yaşadılar. Bunun doğal sonucu olarak enflasyon ciddi oranda arttı. Bu süreçten sonra parasal sıkılaşmaya gittiler ve Dünya ve Ülke ekonomisindeki durgunluk oluştu. Bu nedenle yakın gelecekte yatırım planımız bulunmamaktadır. Ancak ekonomiler eski hareketliliğine kavuşmaya başladığı anda yeni yatırım planlarımız devreye alacağız.





BİRİKİM DÖVİZ'DE İKİNCİ KUŞAK İŞ BAŞINDA

Caner Soykök

■ Söyleşi | İşletme Müdürü
Birikim Döviz Yönetim Kurulu Üyesi



01 Şirketinizi tanıyabilir miyiz? Firmanızdan bahsedebilir misiniz?

Memur bir babanın ticaret hayallerinin vücut bulduğu ilk oluşumdur. Karabük'te demir Çelik ticareti ile başlayan ve BİRİKİM DÖVİZ çatısı altında devam eden ticari faaliyetlerimiz BİRİKİM DİŞ TİCARET ile uluslararası arenaya taşınmıştır. Firmamızın faaliyet alanları arasında tekstil hammaddeleri, tarımsal iklimlendirme, demir Çelik, Petro-kimya ve gıda ürünlerin satış, dağıtım, pazarlama faaliyetleri yürütülmektedir.

02 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

İhracat yaptığımız ülkeler arasında RUSYA, ÖZBEKİSTAN, TÜRKMENİSTAN, IRAK, SUDAN gibi ülkeler gelmektedir. Bununla beraber AVRUPA VE AMERİKA gibi hedef pazar ülkeler için pazar araştırmamız devam etmektedir.

03 Ürün gamınızdan bahsedebilir misiniz?

Bay, bayan ve çocuk hazır giyim ürünleri, sera ve iklimlendirme ürünleri, tekstil hammadde ürünleri başlıca ihracat kalemlerimizi oluşturmaktadır.

04 Cironuzun ne kadarını ihracatınız kaplıyor?

Konjonktürel fırsatlar bizi daha çok ihracatçı firmalara Fiyat avantajı sağlayacak ithal ürünlere yöneltti. Ülkemizdeki ihracatçıların daha rakabetçi olmalarını sağlamak açıkçası bizim için gurur verici. Şirkemizin ticari konumlanması açıkçası bizi dolaylı ihracatçı yaptı. Bu denklemde toplam ciromuzun %95 dış ticaret oluşturuyor diyebilirim. %40 it-

halat %40 transit ticaret %20 ihracat olarak düşünebiliriz

05 Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarınız ne durumda?

Değişen tüketim alışkanlıkları Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarımızı hızlandırdı. Özellikle pandemi ile birlikte tarım ve e-ticaret alanlarında bazı girişimlerimiz güzel sonuçlar vermeye başladı. Bunlardan birini örnek vermek istiyorum. **☞ Topraksız seracılıkla ilk domates hasatımızı yaprak ihracatımızı gerçekleştirdik. Devamında tarımda rekolteyi artıracak teknolojinin hâkim olduğu modern bir gübre fabrikası kurmak var. ☞**

06 Şirketiniz 2022 yılını nasıl geçirdi?

Firma olarak 2021 yılında doğru bir konumlanma yaptık. Tedarik zincirinin önemli bir halkası olma görevimizi hakkıyla yaptığımızı düşünüyorum. Bizim için yıldız bir yıldız diye bilirim. **☞ Aslında hayatın değişmez bir kuralı vardır. Bugün yaptığımız doğru ve yanlış şeyler yarın nerede olacağını belirler. ☞** Geçmişte yaptığımız doğru şeyler 2022 yılının hedeflerimiz doğrultusunda ilerlemesini sağladı. Bunu daha iyi olması elbette mümkündü. Fakat para piyasalarındaki istikrarsızlık, ülkemizdeki faiz ve enflasyon denklemleri yönündeki politikalar bunu kısmen baskıladı diyebilirim.

07 Önümüzdeki yıllara ait ihracat planlarınızdan bahsedebilir misiniz?

Bildiğiniz gibi ülkemiz cari açık veren bir ülke. Hem ödemeler dengesi açısından hem de para piyasalarının sağlıklı ve istikrarlı olmasının en önemli panzeri hiç kuşkusuz ihracat. **☞**

Ülkemizdeki şirketleri hedef pazarlarda rekabetçi kılabilecek üç temel silah ise kur, temrin ve kalite. **☞** Bunlardan birincisi olan kur ile bir sorunumuz olduğu kesin. Bu merhale aşılsa firma olarak daha başarılı ihracat projelerimiz olacağına inanıyorum. Yerli girdilerin ağırlıkta olduğu, fiyat ve kalite açısından daha avantajlı ihracat potansiyeli yüksek ürün kalemleri üzerinde çalışmalarımız devam etmektedir.

08 Dijital pazarlama noktasında neler söylersiniz?

Bugünün hiç tartışmasız ve en önemli konularının başında dijital pazarlama gelmektedir. Pandemi bu sürecin gelişmesine çok önemli katkı sağlamıştır. **☞ Özellikle yapay zekâ ve meta verse altındaki gelişmeler gerçekten baş döndürücü. Birçok sektörü kapsayan ve ülkemizdeki 2022 yılı ticaret hacmi 800,7 milyar TL ulaşmış bir alanda söz ediyoruz. ☞** Sağladığı konforlu Alışveriş ve birçok avantajı ile bu alan hızla büyümeye gelişmeye devam edecektir. Yarında olmak isteyen kesinlikle bugün bu alanda olmalıdır.

09 Yeni yatırımlarınız var mı?

Yeni yatırımlar konusunda cesaretli bir firmayız. Gerekli koşulların oluşması ile yeni yatırım ve istihdam projelerine katılmak öncelikli hedefimiz. Bizim için önemli olan ise hormonlu bir büyümeden ziyade ayakları yere basan, istikrarlı, güven esaslı farklılık yaratan projeler içinde olmak. Bu konuda bir diğer önceliğimiz insana ve doğaya saygılı gelecek nesillere daha yaşanabilir bir dünya bırakacak işler yapmak. Bunu yapacak enerji, heyecan ve disiplinimiz sahibiz.



BOSKAY METAL GENEL MÜDÜRÜ SABRİ BOSTANCIOĞLU İHRACAT ÇALIŞMALARINI DEĞERLENDİRDİ;



ÖNCELİKLE 2023 YILINDA ÜRETMEYE, İHRACATA KATMA DEĞER YARATAN İŞLERİ HAYATA GEÇİRMeye VE İSTİHDAMA ÖNEM VERMEYE DEVAM EDECEĞİZ

01 Ürün gamınızdan bahseder misiniz?

Boskay Metal'de lama, köşebent, düz yuvarlak ve kare demir üretilmekte, bu ürünler ile birlikte UPN, IPN, kutu profil ve nervürlü demir ürünlerinin ihracatı ile 100'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştirilmektedir.

02 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Özellikle Afrika, Güney Amerika ve Orta Amerika bölgelerine satış hacmimiz oldukça yüksek seviyelerde. Son yıllarda hem yeni pazarlara açılarak hem de mevcut pazarlardaki yerimizi sağlamlaştırarak ilerleme kaydediyoruz. Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin araştırmasına göre; 2021 yılında Türkiye'nin en büyük 1000 ihracatçı firması arasında, 2020 yılına göre 54 sıra yükselerek 292. sırada yer almış bulunuyoruz. Aynı zamanda yine 2021 yılında 104 sıra yükselerek, Türkiye'nin İlk 500 Sanayi Kuruluşları Listesi'nde 496. Sırada yer aldık. Tüm paydaşlarımızla birlikte katma değerli ürünler üretmeye ve sağlam adımlarla büyümeye gayret ediyoruz.

03 Yaptığınız enerji yatırımları Boskay metale nasıl yansıtacak?

Dengelenen enerji maliyetleri bizlerin biraz daha olumlu bir tablo çizebilmesine vesile olmuştur. Boskay Metal fabrika sahamız içerisinde 3,2 megawatt elektrik enerjisi üretim kapasitesine sahip olan güneş enerjisi santrali kurulmuştur. Bu sayede hem enerji maliyetlerimizi düşürmüş olup hem de karbon ayak izinin düşürülmesine katkı sağlamış olduk. İlave olarak yapacağımız 6 megawatt'lık yatırımla kurulu gücümüzün 10/11 megawatt'a ulaşması hedeflenmektedir. İhracatta, ilimizde ipi göğüsleyen firmalardan biri olarak firmamızda istihdam edilen çalışanlarımıza mesleki

yeterlilik eğitimleri verilerek sertifikalandırıyor, böylece hem çalışanlarımızın hem firmamızın kalite mekanizmasına katkı sağlanıyor.

04 Bu yılın ikinci yarısında ihracatta neler bekliyorsunuz?

Depremler ve seçimler derken artık önümüzü görmeye başladık diyebilirim. Bu senenin geçen seneye oranla ihracatta daha aktif bir sene olacağını düşünmekteyiz, hem mevcut pazarlarımızdaki hacmimizi arttırmak hem de yeni pazarlara giriş yapmak için çalışmalarımızı hız kesmeden sürdürmekteyiz. Boskay Metal'in adını tüm dünyaya duyurmak ve şehrimizin kalkınmasına katkı sağlamak önceliklerimiz arasında.

05 Sürdürülebilirlik noktasında neler söyleyeceksiniz?

Firmamızın işleyişine ilişkin olarak, işlerde aksamaların önüne geçilmesi, işlerimizin sürekliliğimizin sağlanması, tüm faydaların artırılması adına potansiyel tehditlerin önüne geçmek için bilgi güvenliğine azami önemi vermekteyiz. Bu çalışmalarımızı da ISO



belgeleri ile sağlamlaştırmış ve kanıtlamış bulunmaktayız. Ek olarak, enerji tasarrufu, gider maliyetlerinin azaltılması, çevre kirliliğini önlemeye katkı sağlaması açısından enerji yönetim sistemi firmamızın dikkat ettiği diğer unsurlardan biri. Bu sayede verimliliğimize önemli katkılar sağlanmış oluyor.

06 Kurumsal sosyal sorumluluk projelerinizden bahseder misiniz?

Kurumsal sosyal sorumluluk alanlarına önem veren bir firmayız. Karabük Üniversitesi ile işbirliğimiz çerçevesinde, geleceğin teknik personellerinin yetişmesine katkı sağlanması adına Mühendislik Fakültesine yatırım ve projeler gerçekleştirmiş bulunmaktayız.

07 Yurt içi satışlarınız ne durumda?

İhracattaki başarılarımızın yanı sıra, iç piyasada da rolümüzü artırmış bulunmaktayız. Geçtiğimiz sene ivmelenen satışlarımızın devamlılığı, sürdürülebilirliği için çalışmalarımız devam etmekte. Müşterilerimizin taleplerine daha etkin dönebilmek ve hızlı sevkiyat sunabilmek adına stoklarımızı ve yeni yatırımlar yaparak kapalı alan m2 mizi artırmış bulunmaktayız. 2023 yılının Demir Çelik sektörü adına daha parlak bir sene olacağını umut ederek, daha çok çalışmaya devam etmeyiz.





■ Söyleşi | **Ferhat Cangül**
Genel Müdür

YENİ YATIRIMLARIMIZLA İHRACATA ODAKLANDIK

01 Cangül Treyların serüveni nasıl başladı. Şuan ne durumdasınız kısaca bilgi verir misiniz?

CANGÜL TREYLER Otomotiv Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. 1986 yılında CANGÜL Tamir ve Bakım Atölyesi adı altında Mehmet CANGÜL tarafından kuruldu. Piyasanın talebi doğrultusunda Ağır vasıtaların ve Dorselerin bakım ve onarım işlerini yapan firmamız Mehmet CANGÜL'ün vefatı sonrasında tamamen Treylar imalatına yönelmiştir. Kaliteli ve ekonomik Dorse imalatıyla hızla büyüyen ve gelişen firmamız 2004 yılından itibaren CANGÜL TREYLER Otomotiv San. ve Tic. Ltd. Şti., 2017 yılından itibaren ise CANGÜLLER OTOMOTİV TREYLER İth. İhr. San. ve Tic. Ltd. Şti. adını almıştır. Bünyesinde oluşturduğu Kesme-Bükme, Kumlama, Fırın Boya, Yedek Parça ve Onarım bölümleriyle üretiminin kalitesini maksimum seviyelere çıkarmış ve maliyetinin en asgari seviyeye indirmiştir. Her geçen gün yaptığı yeni yatırımlarla gelişimini hızla sürdüren firmamız, toplam 16000 m2 açık ve kapalı alanda üretimine devam etmektedir.

02 Yeni yatırım hedefleriniz içerisinde neler var?



2024 yılı itibari ile 12000 m2 kapalı 25000 m2 açık alanda yıllık üretim adetini %100 kapasiteye çıkarmak için Karabük Organize Sanayi Bölgesinde yeni fabrika yatırımımız devam etmektedir.

Mevcut yatırımlarımıza ek Karabük'ün Eskişehir ilçesinde kurulacak olan yeni Organize Sanayi Bölgesinde 50000 m2 alan şirketimize tahsis edilmiştir.

03 Üretim kapasiteniz nedir? Hangi alanlara yönelik imalat yapıyorsunuz?

Firmamız, yıllık 500 adet üretim kapasitesi ile yüksek kaliteli hammaddeler kullanarak müşterinin istediği özelliklere göre treylar ve semi treylar üretmektedir. Ürünlerimiz inşaat, nakliye, demir, lojistik ve diğerleri gibi çeşitli alanlardaki firmalara satılmaktadır.

04 İhracat oranınız nedir? İç piyasadaki hareketliliğin ihracata etkisi var mı?

Firmamız öncelik olarak iç piyasaya önem vermiş olup yurt dışından gelen yoğun talepler üzerine mevcut kapasitesini, istihdamı ve yeni yatırımlar sonucunda üretim fabrikasını büyütürken üretim kapasitesinin %30'unu son 2-3 senedir ihracata ayırmıştır.

05 Kalite, sürdürülebilirlik ve verimlilik hakkında neler söylersiniz?

Firmamız, sektöründe lider, başarılı, sürekli ileriyi hedefleyen istikrarlı bir firma olmayı ve

bu amaçla hem üretim hem de ürün kalitesinde mutlak müşteri memnuniyeti sağlamayı hedeflemektedir. Ayrıca ulusal ve uluslararası standartların, müşteri istek ve tercihlerinin yakın takipçisi olmak, müşteri ve tedarikçi firmaların güven ve saygınlığını kazanarak teknolojiyi yakından takip eden ve kendini sürekli yenileyen bir firma olmaktır. Kaynaklarımızı verimli kullanarak tedarikçilerle iş birliği içinde daha az maliyetle ve daha yüksek kalitede ürünler temin edip her geçen gün pazardaki payımızı arttırmak ve firma içerisinde çalışanlar arasında çalışma mutluluğu oluşturarak üretimdeki verimliliği arttırmak ve çalışanları kalite konusunda bilinçlendirmek temel kalite politikamızdır.

06 Ürün çeşitleriniz nelerdir?

- Küvet Hardox (Rulo, Sac, Damper Taşıyıcı)
- Konteyner Taşıyıcı Treylar (20-30-40-45 Feet)
- Light Optima / Tenteli Treylar
- 1360 Light Rulo Taşıyıcı (Havuzlu) Açık Kasa Treylar
- 1360 Light Standart Kuru Yük Taşıyıcı
- Yana Devirmeli Kapaksız Treylar
- Yana Devirmeli Kapaklı Treylar
- Light Hurda Damperi
- Liman İçi Taşıma Ağır Tip Hurda Damper Treylar
- Liman İçi Taşıma Konteyner Taşıyıcı
- Standart Ağır Tip Hurda Damperi
- Uzatmalı Treylar 1360 (22 Metre-28 Metre-35 Metre)



■ Söyleşi | **Ercüment Ünal**
Genel Müdür



**120 ÜLKEYE 3 ANA KATEGORİDE
1000 FARKLI KALİTE VE KESİTTE
ÜRÜN ÜRETEREK İHRAÇ
ETMEKTEYİZ**

01 Çaç Çelik Hakkında bilgi verebilir misiniz?

Karabük'ün önde gelen şirketlerinden birisi olan Çaç Çelik şirketler grubu, Türkiye'nin ilk 500 sanayi kuruluşu içerisinde yer almaktadır. Dünyanın birçok ülkesine ihracat yapan şirket ve ülke ve Karabük ekonomisine katkı sağlamaktadır. Grup olarak Demir çelikten inşaata, sağlıktan lojistiğe, çimentodan mühendisliğe, dış ticaretten akaryakıtı kadar 10 farklı sektörde faaliyet göstermekteyiz. Çaç Çelik olarak en büyük özelliğimiz yatırımlarımızın büyük çoğunluğunun Karabük'e yapmamız. 250.000 metrekare içerisinde 60.000 metrekare kapalı alana sahip olan tesislerimizin yıllık kapasitesi 750 bin tondur.

02 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Çaç Çelik A.Ş. bölgemizde 2000'li yılların başında ihracat departmanını kurmuş ve direk ihracat yapmaya başlayarak diğer haddelere de örnek olmuştur. Bugün 120 ülkeye 3 ana kategoride 1000 farklı kalite ve kesitte ürün üretmek için ihraç etmekteyiz. Bahsi geçen ülkelerde 11 ana sektörün ara ürün tedarikini direk yapmaktayız. Başta Avrupa ülkeleri, Amerika, Orta Amerika, Afrika ülkeleri olmak üzere lojistik imkanlar dahilinde ulaşılabilen ve alacak tahsilatı sorunu yaşamayacağımız tüm ülkelerde faaliyet göstermekteyiz.

03 Ürün gamınızdan bahsedebilir misiniz? Neler üretiyorsunuz?

Çaç Çelik A.Ş. bir tanesi ince kesitte üretim yapan 250,000 ton/yıl kapasiteli diğeri 350,000 ton /yıl kapasiteli orta kesit profil ve yuvarlak üretimi yapan iki adet sıcak haddeleme tesisine sahiptir. Tüm haddeleme tesislerimizde hat üstü doğrultma ve robotik paketleme sistemleri ile el değmeden üretim yapılmaktadır. Bunun yanında 120,000 ton / yıl kapasiteli parlak çubuk üretim fabrikamız faaliyetlerini sürdürmektedir. Ayrıca 30,000 ton/yıl kapasiteli tel ürünleri fabrikamız bulunmaktadır.

Bu tesislerde 3 ana dalda 1000 üzerinde farklı kesit ve kalitede ürün üretmekteyiz.



Sıcak haddelenmiş ürünlerde ;

- IPE , IPEA , IPE AA , IPN , UPN , UAC profil gruplarında 30 mm ile 200 mm arası
- Köşebent grubunda 18x18x1,7 mm den 150x150x15 mm arası
- Lama grubunda 20x10 mm den 200x20 mm arası [5-6-7-8-9-12-15-20-25-30



- mm kalınlıklarda]
- Silme grubunda 10x4 mm den 50x3 mm arası
- İzli lama grubu 20x5 mm den 50x10 mm arası
- Kare grubunda 6x6 mm den 65x65 mm arası
- İzli kare grubu 10x10 mm den 20x20 mm arası
- Yuvarlak grubunda 6 mm den 120 mm arası
- Özel kesitli profiller

Soğuk grubu ürünlerde ;

- Yuvarlak grubunda 4 mm ile 80 mm arası
- Kare grubunda 9x9 mm ile 50x50 mm arası
- Lama grubunda 20x5 mm ile 150x20 mm arası
- Özel kesitli ürünler

Tel grubu ürünler

- 1mm - 6mm arası tavlı tel
- 2mm - 6 mm parlak tel
- 3 cm - 15 cm arası makine çivisi
- 3 cm - 12 cm arası tele dizili çivi
- Twisted kare
- 6 telli sarım takviye teli
- Yağlı bağlama teli

04 Cironuzun ne kadarını ihracatınız kapsıyor?

Çağ Çelik cirosunun %60-70 arası ihracat faaliyetlerini kapsamaktadır.



05 Ar- Ge ve İnovasyon çalışmalarınız ne durumda?

Çağ Çelik Karabük bölgesinde Kardemir 'den sonra en çok mühendis istihdam eden firmadır. İşletme tarafında görevlendirilen mühendislerimiz dışında kendi hatlarımızın mekanizasyonu ve otomasyonu için tasarım ve

imalat mühendislerinden oluşan mühendis ekibimiz görev yapmaktadır. Geniş mekanik ve elektrik/elektronik atölye imkanları sayesinde kendi ihtiyacımız olan teknolojiyi geliştirme ve makine imalatlarını kolaylıkla yapabilmektedir.

Bu kapsamda hat üstü çoklu doğrultma makineleri , robotik paketleme sistemleri , kombine soğuk çekme hatları gibi yatırımlar yapılmıştır.



06 Şirketinizin 2022 yılını nasıl geçirdi?

2022 yılı dünya genelinde pazarlardaki yavaşlamanın etkisi ile geçmiş yıllara nazaran daha sakin bir yıl geçirdik. Ancak ihracatta yaşadığımız kayıpları iç piyasa satışlarındaki artışla dengeleyerek yılı rekor ciro ve karlılık ile kapattık. Önümüzdeki yıl için ciro hedefimiz 2022 yılının 2 katı olarak belirlenmiştir.

07 Önümüzdeki yıllara ait ihracat planlarınızdan bahsedebilir misiniz?

Gelecek yıllar için ihracatta hedeflerimiz yükselerek devam etmektedir. Özel ürün gamımızı genişleterek rekabetten uzak ve karlı satışlara yönelmeye devam edeceğiz. Çin baskısı ile kaybettiğimiz Uzakdoğu pazarları yerine başka pazarları koyarak kayıpsız bir yıl yaşamayı hedeflemiş bulunuyoruz.

Çağ Çelik olarak en önemli hedefimiz pazarların taleplerine dikkatlice analiz ederek, yeni üretim hatlarına yatırım yapmak için fırsatları



değerlendirmeye çalışırken stratejik ürünlere yöneliyoruz.

08 Yeni yatırımlarınız var mı?

Çaycuma bölgesinde arazi alımını tamamladığımız 1,5 milyon ton kapasiteli vasıflı çelik üretimi için ark ocağı yatırımımızı 2024 yılında başlatıyoruz. Bu tesis yatırımı ile farklı kalitelerde çeliklerle ürün gamımız genişleyecek ve tedarik güvenliğimiz sağlanmış olacaktır.

Bu yatırımın tamamlanması ile beraber Çağ Çelik A.Ş. Türkiye'nin ilk 500 sanayi kuruluşu içerisinde ilk 50 içerisinde olma hedefi yolunda ilerlemeye devam edecektir.

09 Çağ Çelik Şirketler Grubunun en büyük özelliği de kurumsal sosyal sorumluluk projelerinin öne çıkmasıdır bu konuda neler söyleyeceksiniz?

Bu konuda yönetim kurulu başkanımız Sayın Kamil Güleç için Karabük'e adanmış bir ömür diyebilirim. Kamil Bey konuyla ilgili olarak "eğitim, sağlık, sosyal hizmetler ve toplum sağlığı konusundaki KSS Projelerinde öncü olmamızı aynı zamanda bu topraklara borcumuz olarak görüyorum. Biz Güleç ailesi olarak burada doğduk, burada büyüdük, tüm ailemiz Karabük'te yaşıyor. Burada kazandığımızın büyük bir bölümünü her zaman Karabük'e yatırıyoruz. Hayata geçirdiğimiz her sosyal proje Karabük ve çocuklarımızın geleceği için. Bugüne kadar yaptıklarımızı yeterli bulmuyorum" diyerek yeni KSS projeleri için ışık vermiştir.



01 Şirketinizi tanıyabilir miyiz?

Firmamız 1979 yılında bölgedeki haddehanelere yedek parça ve tamir tadilat hizmeti veren bir makina atölyesi olarak kurulmuştur. İlerleyen zamanda makina parkurunu genişleterek daha kapsamlı projelere dahil olan bir işletme olarak devam etmektedir. Aynı zamanda Karabük organize sanayi bölgesindeki fabrikamızda soğuk çekme çelik üretimi yaparak iki ayrı dalda hizmet vermekteyiz.

02 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Ağırlıklı olarak Ortadoğu ülkelerine ihracat yapıyoruz. Hedefimiz ise Avrupa Birliği ülkeleri başta olmak üzere dünyaya açılmak. AB ülkelerine ihracatın en önemli ayaklarından birisi 2026 yılında uygulanacak sınırdaki karbon uygulamasına hazır olmak. Organize sanayi bölgesindeki fabrikamızda, kapasite artırımı ve teknolojik yeniliklerle beraber Yeşil Enerji kullanımına geçiyoruz. Güneş enerjisi projemiz ile ihtiyacımız olan elektriği güneş enerjisinden sağlayacak yatırımlarımızı önümüzdeki aylarda uygulamaya geçireceğiz. Üretimde ihtiyacımız olan enerjiyi kendimiz üreteceğiz



ÇAĞLAR MAKİNA

KURUMSAL ALTYAPIMIZI AB ÜLKELERİNE İHRACATA HAZIRLIYORUZ

■ Söyleşi | **Baha Günesen**
Yönetim Kurulu Başkanı

Bu bize önümüzdeki yıllar içerisinde ihracatımıza hem temiz enerji ve maliyetlerimizde de rekabet gücümüzü arttıracak.

03 Ürün gamınızdan bahseder misiniz? Neler üretiyorsunuz?

Makina imalatı kısmında ağırlıklı olarak haddehane makinaları imalatı yapıyoruz. Bir haddehanede bulunan fırın dışında hemen hemen bütün makinaların imalatını yaptığımızı söyleyebiliriz. Bunun dışında dönem dönem sektörden bağımsız spesifik makina imatları, makina yedek parçaları imalatı veya projelendirme hizmeti verebiliyoruz.

Soğuk çekme çelik üretimi kısmında yuvarlak, lama, kare, altıköşe gibi kesitlerde yaklaşık 400 ün üzerinde farklı ebat ve kalitede mamül üretimi yapmaktayız.

04 Cironuzun ne kadarını ihracatınız kapsıyor?

Ülkemizin geldiği noktada hemen hemen tüm şirketlerin tek hedefi var. Kaliteli üretim yapmak ve ürettiğini ihraç etmektir. Tabii bu uzun bir süreç bizim şu anda ihracat altyapımız ve pazar araştırmalarımızı süratle tamamlayarak ciromuzun %15'lik kısmını oluşturan ihracat rakamlarını önümüzdeki yıllarda iki katına çıkartmayı düşünüyoruz.

05 Şirketiniz 2022 yılını nasıl geçirdi?

2022 yılında en büyük sorunumuz iş dünyasının ortak sorunu olan hammadde, enerji ve döviz fiyatlarındaki dalgalanmaydı. Pandemi sonrasında şekillenen yeni normal ile birlikte belirsizlik sorunu ile Sanayiciler olarak karşı karşıya kaldık. Enflasyonist baskıyla beraber

piyasa tüm sektörlerde yeni yatırımlara kapandı. Ancak yılın ikinci yarısında bu belirsizlik yavaş yavaş dağılmaya başladı. Biz bu süreci en az olumsuzlukla kapattık, yılın başında yaptığımız taahhütlü işlerle yılı kurtarsak da ne yazık ki karlılık oranlarımız düştü. Ancak biz durmadık mevcudu korumanın yanı sıra yatırımlarımızı dengeli bir şekilde hayata geçiriyoruz.

06 Önümüzdeki yıllara ait ihracat planlarınızdan bahseder misiniz?

İlk etapta ihracat oranımızı şu anki duruma göre iki katına çıkartma hedefimiz var. Lokasyon olarak da farklı ülkeler üzerine çalışmalar yapıyoruz.

07 Dijital pazarlama noktasında neler söylersiniz?

Dijital pazarlama daha fazla müşteriye ulaşma noktasında önemli bir araç. Sektörel olarak hangi müşteri portföyüne hitap ettiğiniz ve hangi platformda dijital pazarlama üzerine çalışma yapılacağı üzerine düşünmek gerekiyor.

08 Yeni Yatırımınız var mı?

Karabük organize sanayi bölgesindeki yeni fabrikamızda yatırımımız devam ediyor. İhtiyacımız olan kapalı alan ve yardımcı tesisleri hayata geçireceğiz.



Proje bazlı olarak çatı GES anlaşmamızı yaptık. Yeni fabrikamızın çatısına uygulanacak GES projemizle ihtiyacımız olan elektriğin tamamını güneş enerji ile sağlayabileceğiz. Nasip olursa Haziran 2023 de tamamen güneş enerjisinden sağladığımız elektrik ile çalışacağız.

09 Kaç kişi istihdam ediyorsunuz?

Yaklaşık 40 kişi istihdam ediyoruz.



ASANSÖR KILAVUZ RAYLARINDA TÜRKİYE MARKASIYIZ



Remzi ÖZÇELİK

■ Söyleşi | Çelikoğlu Demir Çelik Yönetim Kurulu Başkanı

01 Firmanızdan bahseder misiniz?

Karabük'te, 1993 yılında faaliyetlerine başlayan firmamız ÇELİKOĞLU DEMİR ÇELİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş. Karabük Organize Sanayi Bölgesi'nde kurulu tesisinde kendi markası ÇELİKRAY® markası altında uluslararası kalite standartlarında ASANSÖR KILAVUZ RAYLARI ve BAĞLANTI SİSTEMLERİ üretimi yapmakta, söz konusu ürünleri iç pazar ve ihracat pazarlarına satışını gerçekleştirmektedir. Ayrıca firmamız, Türkiye'nin en önde gelen çelik firmalarından HASÇELİK firması ile 15 yıldır Kaliteli Çelik ve Soğuk Çekme demir-çelik mamullerin fa-son imalatı konusunda işbirliği yapmaktadır.

02 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Başta MISIR, İRAN ve HİNDİSTAN olmak üzere 50'den fazla ülkeye direkt ihracat gerçekleştirmektediriz.

03 Ürün gamınızdan bahseder misiniz? Neler üretiyorsunuz?

İnşaat sektörünün en önde gelen alt sektörlerinden biri olan Asansör sektörüne hitabeden, asansörlerin montajında yaygın olarak kullanılan T45 – T50 – T70 – T82 – T89 – T90 ve T125 asansör raylarını, ray bağlantı parçalarını ve aksesuarlarını üretiyoruz. Ayrıca orta-büyük kesitlerde Sıcak Haddelenmiş ve Soğuk Çekilmiş Lama, Kare, Düz Yuvarlak ve Altköşe mamullerinin üretimlerini gerçekleştirmektediriz.

04 Cironuzun ne kadarını ihracatınız kapsıyor?

2022 yılı itibarıyla toplam cironuzun %35'i ihracat satışlarından oluşmaktadır.

05 Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarınız ne durumda?

Sürekli gelişen teknolojiye ayak uydurma, artan rekabette ön sıralara geçebilme adına firmamız ÇELİKOĞLU DEMİR ÇELİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş., Ar-Ge ve İnovasyon çalışmalarına büyük önem vermektedir. Bünyesinde barındırdığı Ar-Ge Departmanı 2021 yılında gerçekleştirdiği uzun çalışmalar sonucunda Türkiye'de üretimi bulunmayan, tamamen ithalat yoluyla tedarik edilen, çok katlı ve yüksek hızlı asansör sistemlerinde kullanılan T125 Asansör Kılavuz Rayı'nı üretmeyi başarmıştır. Aynı şekilde Ar-Ge Departmanı'mız yine memleketimizde üretilemeyen, ithalatı zaruri T114, T127 ve T140 model Asansör Kılavuz Rayları'nın tesisimizde üretimi konusunda son aşamaya gelmiştir. Yıllarında fiili üretimini başlatmayı hedeflediğimiz bu proje sonunda asansörlerde kullanılan kılavuz raylarının bütün modelleri firmamız tarafından karşılanabilecek, sektörde söz konusu ürünlerin ithalatı konusundaki mecburiyeti ortadan kaldıracaktır.

Firmamızın geçtiğimiz yıl başlattığı çalışmalar neticesinde 2023 yılında T.C. Ticaret Bakanlığı TURQUALITY® Destek Programı kapsamına alınmış, ülkemizin markalarının uluslararası markalar haline gelmesi için kurumsallaşma, markalaşma ile yurtdışına açılma bağlamında sağlanan devlet desteklerinden yararlanmaya başlamıştır. Ayrıca firmamız ÇELİKOĞLU DEMİR ÇELİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş., KARABÜK ÜNİVERSİTESİ ile Ar-Ge ve İnovasyon alanında ortak çalışmalar başlatma konusuna görüşmelerine devam etmektedir.

06 Şirketiniz 2022 yılını nasıl geçirdi?

2021 yılında başlayan, etkisini 2022 yılında da hissettiren, küresel pazarları sarsan Covid-19 pandemisi, Şubat 2022'de başlayan Rusya-Ukrayna Savaşı, uzun yıllardır süregelen, ülkemizi ve yakın komşularımızı zor durumda bırakan Suriye İç Savaşı'nın yıkıcı etkilerine rağmen firmamız ÇELİKOĞLU DEMİR ÇELİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş., 2022 yılını oldukça başarılı bir şekilde geçirmiştir. Firmamız bütün bir yıl boyunca üretimine hiç ara vermemiş, başlattığı yeni yatırım projesini hızlandırarak devam ettirmiştir. Gerçekleştirdiği İç Pazar satışlarıyla uzun yıllardır kendine ait olan pazar liderliğini en yakın rakibine büyük fark atarak devam ettirmiş, artırdığı ihracat satışları ile birlikte yılbaşında hedeflediği cironun çok üstüne çıkarak İSO – Türkiye'nin En Büyük İkinci 500 Sanayi firması listesine ve Ekonomist Dergisi'nin açıkladığı Anadolu'nun En

Büyük 500 Şirketi listesine dahil olmuştur.

07 Önümüzdeki yıllara ait ihracat planlarınızdan bahseder misiniz?

Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik koşullar nedeniyle Türk firmalarının ürün/hizmet ihracatının ve ülkeye getireceği dövizin ne kadar önemli olduğunun bilincindeyiz. Bu çerçevede yeni yatırımlarımız ve gerçekleştirdiğimiz Ar-Ge çalışmalarımıza paralel olarak gamımıza eklediğimiz yeni ray modelleriyle birlikte mevcut ihracat pazar sayımızı ve hacmimizi artırmayı hedeflemekteyiz. Uluslararası marka bilinirliğimizi güçlendirerek karlılığı daha yüksek, daha fazla katma-değer yaratabileceğimiz A.B.D. ve Kanada pazarına girmeyi, Avrupa Birliği, Orta-Güney Amerika pazarlarında etkinliğimizi artırmayı hedeflemekteyiz. TURQUALITY® Destek Programı kapsamında ihracat pazarlarında rekabet gücümüzü ve satış hacmimizi artırmak üzere yurtdışı Satış Ofisi/Depo açma planlarımız da mevcut.

08 Dijital pazarlama noktasında neler söylersiniz?

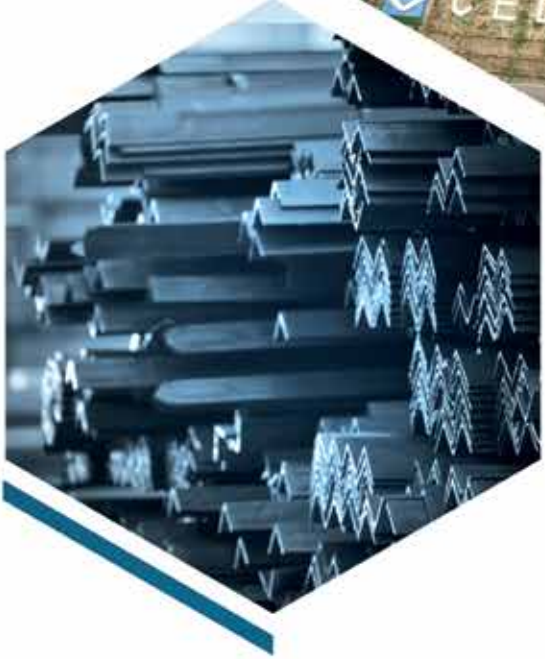
Dürüst olmak gerekirse Dijital Pazarlama ÇELİKOĞLU DEMİR ÇELİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş. olarak bizler için çok çok yeni bir konu. Hemen hemen her firma gibi firmamızın da bir LinkedIn, Twitter, Facebook, YouTube gibi mecralarda yeri var ve bu mecralardaki faaliyetlerimizi Satış/İhracat Departmanı'mızın bulunduğu Konya'da mukim bir sosyal medya ajansı aracılığı ile yürütmekteyiz. Ancak Dijital Pazarlama gibi geniş ve teknoloji -yoğun bir konunun sadece yukarıda bahsedilen unsurlardan oluşmadığının da farkındayız. Bu konudaki eksikliğimizi gerek firma içindeki kaynaklarımızı harekete geçirerek gerekse de firma dışından sağlayabileceğimiz profesyonel kişi/firmalar ile temasa geçerek gidermeyi planlamaktayız.

09 Yeni yatırımlarınız var mı?

Karabük Organize Sanayi Bölgesi – KARORSAN'da halihazırda faaliyet gösterdiğimiz 30.000 m² kapalı 40.000 m²lik alana kurulu tesisimizde geçtiğimiz ay başlattığımız yeni üretim hatları kurulumu ve ekipman modernizasyonu yatırımımız son sürat devam etmekte olup, bu yılın 3. çeyreğinde tamamlamayı, mevcut üretim kapasitemizi 2 katına çıkarmayı öngörmekteyiz. Ayrıca mevcut tesisimize ek olarak yine aynı sanayi kompleksinde 2020 yılında tarafımıza tahsis edilen 100.000 m²lik arazide başlattığımız yatırım çalışmalarının 1. fazını geçtiğimiz yıl tamamlamış, tamamı kapalı toplam 15.000 m²lik yeni tesisimizi faaliyete geçirmiştik. Önümüzdeki aylarda mevcut yatırım projesinin 2. ve 3. fazlarını hayata geçirmek üzere hazırlıklarımız son aşamadır.



ÇELSANTAŞ



TÜRKİYE'NİN ÇELİK MARKASI



www.celsentas.com.tr

YÜCELgrup



KÜRESEL ÇELİK ÜRETİM MAKİNALARININ ÖNCÜ MARKASI



01 Şirketinizi tanıyabilir miyiz? Firmanızdan bahsedebilir misiniz?

Vergili Group'un bir grup şirketi olan DEMORA çelik endüstrisi için küresel bir endüstriyel ekipman tedarikçisi olma hedefiyle 2008 yılında kuruldu. Karabük O.S.B'de kurulan yaklaşık 80 bin m² açık ve 40 bin m² kapalı alanda bulunan atölyesi müşterilerine yüksek kalitede makine üretmek için en son teknoloji ekipman ve aletlerle donatılmıştır.

02 Ürün gamınızdan bahsedebilir misiniz? Neler üretiyorsunuz?

DEMORA, Çelikhane, Haddehane, Profil Değirmeni, Ferro Alaşım ve DRI Tesisi ve Anahtar Teslimi Çözümler için ekipman ve tesisler tasarlama, üretim ve tedarik etme yeteneğine sahiptir. DEMORA, çelik tesisleri ve makine



üretim kontrollerinin mühendislik tasarımını, Meltshops, Rolling Mills, Ferro Alloy için yedek parça ve bileşen üretimi, teknik yardım, danışmanlık hizmetleri, üretim yönetimi, Mühendislik hizmetleri, mevcut tesislerin ve ekipmanların çelik üretimine yenilenmesi / iyileştirilmesi sağlar.

Demora, Vergili Grup'a bağlı, çelikhane, haddehane, ferro alaşım ve DRI tesislerini anahtar teslim yapabilen modern dizayn mühendislik, makine imalatı, montaj, devreye alma yapabilen firmamızdır. Mühendislik dizaynıyla beraber makine üretim ve kontrolleri, yedek parçaları ve komponentleri, çelikhane, haddehane, ferro alaşım tesis ve ekipmanları, danışmanlık servisi, üretim yönetimi, mühendislik desteği, fabrika yenileme / geliştirme Demora tarafından sağlanabilmektedir.

03 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Umman, Cezayir, İran, Azerbaycan, Türkmenistan, Ürdün, Rusya, Romanya, Irak, Mısır, Türkiye ve İtalya'da tamamladığı tesisler bulunmaktadır. Türkiye'de yapıp üretime geçen son 2 çelikhane (Sıddık Kardeşler ve Mescier Çelikhaneleri) firmamız tarafından

yapılmıştır. Halen Rusya ve Gürcistanda 18 tezgah haddehane ve çelikhane + haddehane projelerimiz yıl içinde tamamlanmak üzere devam etmektedir.

04 Hangi ülkelerde iş yapıyorsunuz? Ar-ge çalışmalarınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

İstanbul'da tasarım ve mühendislik ofislerinde yüksek vasıflı kadrosu ile şirketin aralıklı AR-GE çalışmaları sayesinde sürekli olarak yeni inovasyonları, teknolojileri kullanarak ürünler üretmektedir.





■ Söyleşi | **Osman Kayacı**
Genel Müdür

01 Şirketinizi tanıyabilir miyiz? Firmanızdan bahseder misiniz?

Dessman Asansör 2000 yılında Ankara'da kuruldu. Daha sonra Çorum'da faaliyete geçtik altyapımızı tamamladıktan sonra, Türkiye firması olma yolunda pazar çalışmaları sırasında yaptığımız araştırmalar sonucu 2012 yılında Karabük'e yerleşmeye ve merkezimizi taşımaya karar verdik.

Asansör alanında şirketimizi her daim geliştirmek ve müşteri memnuniyetini kazanmak için var gücümüzle çalışıyoruz, kaliteli asansörler üreterek de gücümüzü güç katıyoruz. İnşaat alanında yüksek potansiyele sahip bir ülkede olmamız da standartlarımızı her zaman zirveye taşımamıza yardımcı olmuştur.

02 Ürün gamınızdan bahseder misiniz? Neler üretiyorsunuz?

Şirketimiz kullanım türüne göre ihtiyaç duyulan yenilikçi asansör panoları, kontrol sistemleri ve geliştirilmiş lüks tasarım kabinleri gibi ürünlerimizi kapsamaktadır.

Asansör üretimi çok parçalı bir üretim bizim kullandığımız ekipmanların ancak %30'unu Ankara'daki şirketimiz üretmektedir.

Asansör makinesi, kılavuz rayı, kumanda panosu, kabin vb. asansör parçalarının her birini farklı fabrikalar ve onların bağlı olduğu üretim atölyeleri üretmektedir.

03 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Ülkemizin iki gerçeği var katma değerli ürünleri üretmek ve ürettiğini dünyaya satmak. Baş-

DESSMAN ASANSÖR

İHRACATTA HEDEFİMİZ BALKANLAR ÜZERİNDE AB ÜLKELERİ

ka çıkışı yok cari açığımızı azaltmak için başka yolu yok. Biz Dessman asansör markasının tüm dünyaya tanıtmak için, Dessman Lift DDO markamızla Balkanlar üzerinden AB ülkelerine açılmak öncelikli hedeflerimiz arasında. Bu amaçla Sırbistan'ın başkenti Belgrad şehrinde 2 yıl önce şubemizi açtık bunun yanında Kosova, Karadağ, Makedonya, Bosna Hersek ülkelerinde markamızın tanınırlığı her geçen gün artmakta ve ihracatımız artmaktadır.

04 Cironuzun ne kadarını ihracatınız kaplıyor?

Dessman Asansör A.Ş olarak her yıl ihracat hedefleri belirliyor satışımızı ve üretimimizi ona göre yükseltiyoruz. Yıllık cironuzun %17'lik kısmı ihracattan gelmektedir. Yurt dışına yaptığımız satışlarla ülkemizin ihracat hedeflerine katkı sağlıyor ve kazanımlarımızı ülkemiz için harcıyoruz.

05 Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarınız ne durumda?

Şirket bütçemizin %30'luk kısmını her yıl AR-GE ve inovasyon çalışmalarına ayırmaktayız. Şuan ki konumuz ve başarımız düzenli olarak sürdürdüğümüz AR-GE çalışmalarımızdan ve işimize gösterdiğimiz öz veridir. Playstore ve App Store' da yer alan uygulamamız ile müşterilerimize şeffaf bir hizmet sunmaktayız. Bununla beraber her bir asansör istasyonumuzda hâlihazırda kullanılan asansörlerimizde QR kod sistemi ile müşterilerimiz bizlere taleplerini ve görüşlerini iletebilmektedir. Türkiye nüfusunun %80'i aktif bir şekilde internet kullanıyor olmasıyla beraber geçtiğimiz yılda yaşamış olduğumuz Pandemi süreci ile güncel, değişen ve gelişen dünyada

dijital ağ sistemimizi daha aktif hale getirerek müşterilerimize kesintisiz hizmet sunduk. Bu sayede markamızı dijital kanallar aracılığıyla daha iyi tanıtabilmemize, müşterilerimizle sağlıklı bir ilişki kurmamıza ve satışlarımızı arttırmamıza büyük katkı sağlamıştır.

06 Şirketiniz 2022 yılını nasıl geçirdi?

Dessman Asansör geçtiğimiz 2022 yılında asansör montaj alanında sene içerisinde en az 60 asansör montajının yapılmasını bununla beraber farklı illerdeki montajları arttırmayı hedeflemiş ve gerçekleştirmiştir. İhraç yapılan ülke sayısını arttırmış olup birçok asansör projelerine imza atmıştır bununla beraber şirket çalışanlarını ve sermayesini genişleterek donanım sağlamıştır.



07 Dijital pazarlama noktasında neler söylersiniz?

Dijital pazarlama noktasına gelecek olursak aktif olarak kullandığımız Youtube kanalımız başta olmak üzere Instagram ve Facebook sayfalarımız mevcuttur. Bu sosyal platformlar marka farkındalığı oluşturmada ve daha çok kitleye ulaşmada büyük etken.

Şirketimiz proje odaklı hizmet sunduğu ve ürün satışında bulunmadığı için dijital pazarlama noktasında net olarak şuan yorum yapamayız. Fakat şunu söylemek gerekirse şirketimiz ve çalışma ekibimiz ortaya çıkarılacak bir proje için önce kullanım ve talep görmesini daha sonrasında o projenin finansal kapasitesini belirlemeyi hedefler yani üretim, örgütsel davranış, tasarım ve etkileşim eşittir ticari başarı.

08 Geleceğe dair hedefleriniz nelerdir?

20 yıllık süre zarfında kaydı alınan 1000'e yakın arıza mevcut. Bunlardan yola çıkarak da yatırımlarımızın bir kısmını üretimlerini yaptığımız Ankara'da ki şirketimize harcıyoruz. Bunların yanı sıra Ar-Ge çalışmalarına ayırdığımız şirket bütçemizi arttırdık.

OSB'DEKİ TESİSLERİMİZİ DOFER'İN İHRACAT ÜSSÜ HALİNE GETİRECEĞİZ

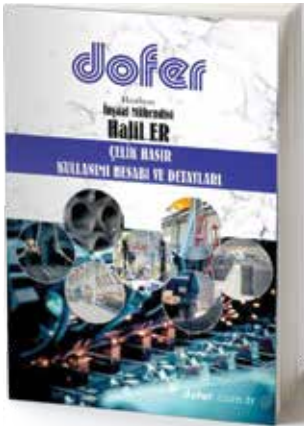
Şirketimiz yıllar içerisinde çelik hasırda bir Türkiye markası olup iç piyasa ağırlıklı olarak çalışmıştır. Üretimlerimiz iç piyasadaki talep açığını ancak karşılamaktadır.

Ülkemiz yüzyılın felaketini yaşadığı geçtiğimiz aylarda. Bu kadar büyük yıkımın baş etkenlerinden birisi de kalitesiz çelik kullanımıdır. Deprem bölgesine giden ilk hasır çelik sevkiyatı şirketimiz tarafından gerçekleştirilmiştir.

Deprem bölgesinde yapımı başlayan ve devam edecek olan Toki'nin kullanmış olduğu tünel kalıp sisteminde çelik hasır donatıları biz üretmekteyiz.

Üretmiş olduğumuz çelik hasırların analizleri ayrıca Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından onaylı kurumlarca denetlenmektedir.

Soğuk haddeleme yöntemi ile elde edilen ve daha sonra elektrik punto kaynaklı bir prosesten geçerek üretimi yapılan çelik hasır dünyada da kullanılan bir sistemdir.



01 İhracatta geldiğimiz nokta ve ar-ge çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

Firmamız 2018 yılında ihracata yönelmiştir. Bunun için Karabük'teki tesislerimizi süreç içerisinde ihracat üssü haline getireceğiz. Bu konuda AR-GE çalışmalarını işletme müdürü olarak bizzat ben yönetmekteyim. Hem laboratuvar hem de pratik olarak Karabük Üni-



versitesi hocalarımızın da katkılarıyla kaliteli çelik hasır üretimi ve kullanımı ile ilgili teknik çalışmalarımı kitap haline getirmiş bulunmaktayım.

Şu ana kadar çelik hasırla ilgili hammadde olarak kullanılan malzemelerden, üretim proseslerine kadar, hatta kullanım alanları ve hesap yönetimlerine kadar yalın bir dille anlatılan en kapsamlı akademik bir kitaptır. Kitabımız şu anda basım sürecinde olup en yakın zamanda sektörel ilgili bilimsel kitaplar arasına yerini alacaktır.

İhracatla ilgili çalışmalarımızın daha güçlü olması noktasında katma değeri yüksek ürünlerin dışarıdaki rakiplerimizle hem kalite hem de fiyat noktasında bizi öne çıkaracak çalışmalar yapmaktayız.

Diğer taraftan ihracattaki pazarlarımızda ağırlık AB ülkeleridir. Şirket olarak Karabük'ü seçmemizin en önemli nedenlerinden birisi de Filyos Limanı ile birlikte dış pazarlara açılma noktasında daha ekonomik olacaktır.

02 Yeşil mutabakata hazırız.

Yine ihracatımızın alt yapısını oluşturmada bir diğer önemli çalışmamız AB ile yapılan Yeşil Mutabakat Anlaşması çerçevesinde 2026 yılı başında sınırda karbon uygulamasına geçilmiş olmasıdır. Oysa karbon ayak izinin en yoğun olduğu iki sektör demir-çelik ve çimentodur. Biz 2018 yılından beri O.S.B'deki işletmemizde bu konuda hazırlık yapıyoruz.

Bunun için sürdürülebilirlik noktasında yenilenebilir enerji kaynakları kullanmak üzere çalışmalarımızı sürdürmekteyiz. Şu anda tesisimizde kurduğumuz Güneş Enerji Sistemi Karabük O.S.B'deki en büyük tesis olup yakın gelecekte elektrik ihtiyacımızın %70'ini karşılayacaktır. Aynı zamanda AB'nin istemiş olduğu oranlara yakın Türkiye'nin en düşük karbonlu çelik hasır üretimini elde edeceğiz.

Bununla birlikte 2022 yılı itibarı ile ihracatımızı bir önceki yıla göre 3 kat artırmış olup hedef pazarlarımızı çoğaltarak Asya ve Kuzey Afrika ülkelerine de açıldık.

Önümüzdeki yıllarda Dofer'i ülkemizin önde gelen ihracatçıları arasında görmek Karabük'teki tesislerimizi de ihracat üssü haline getirmek en büyük arzumuzdur.

03 Şirketinizin orta ve uzun dönemdeki büyüme hedefleri nelerdir?

Şirketimizin ortakları sektöründeki lider konumunu sürdüren ve yenilikçilikte öncü bir konumda olmayı hedefliyor. Bu anlamda sürekli gelişim, AR-GE ve inovasyonlarla yatırım yaparak müşterilerine en iyi hizmeti sunmayı amaçlamaktadır. Ayrıca şirketin sürdürülebilir büyüme kararlılığı ile birlikte, çalışanların da gelişimine ve memnuniyetine önem vererek sektörde örnek gösterilen bir işveren olmasını hedeflemektedir. İş birlikleri ve stratejik ortaklıklar aracılığı ile de şirketin global bir oyuncu olarak yurt dışında da bilinirliğini ve etkisini artırmayı planlamaktadır. Ortaklar başarıyı sadece mali hedeflere odaklanarak değil, aynı zamanda sürdürülebilirlik noktasında önümüzdeki yıllar içerisinde kurumsal sosyal sorumluluk projelerinde olacaktır. Tüm bu çalışmaların ışığında şirketimizin benimsediği ana prensipleri şu şekilde sınıflandırabiliriz.

- Müşteri memnuniyeti
- İnovasyon ve teknolojik gelişim
- Çalışan memnuniyeti ve gelişimi
- Sürdürülebilirlik ve çevre dostu uygulamalar
- İş etiği ve şeffaflık

Tüm bu kriterleri göz önünde bulundurarak hem finansal hem de sürdürülebilir büyüme ve değer yaratma potansiyelini koruyarak sektörde lider konuma gelerek büyüme hedeflerimize ulaşmak, bir dünya şirketi olmayı amaçlamaktadır.



DEMİRYOLU BAĞLANTI EKİPMANLARI ÜRETİMİNDE ÜLKEMİZİN ÖNDE GELEN FİRMASI

01 Şirketinizi tanıyabilir miyiz? Firmanızdan bahsedebilir misiniz?

Firmamız, 1968 yılında Karabük Merkezde 2000 m²lik bir alanda sıcak hammadde tekniği ile düz ve nervürlü inşaat demiri üretimi ve demiryolu elemanları üretimi yapmak üzere sektöre giriş yapmıştır. 2009 yılında, 8000 m²lik kapalı alana sahip yeni tesisimizin tamamlanmasıyla birlikte imalat yeteneğinin artırılması yönünde birçok yatırım yapılmıştır. Firmamız 2014 yılına kadar kendi bünyesinde bağlantı ekipmanları imalatı gerçekleştirebilirken MZA Demiryolu Ltd. Şti'ni kurarak yeni firması üzerinden demiryolları için makas üretimi yapmaya başlamıştır. Şu an 8000 m² lik kapalı alanda iki firmamız faaliyet göstermektedir.

02 Ürün gamınızdan bahsedebilir misiniz? Neler üretiyorsunuz?

Firmamız, imalatını yaptığı demiryolu ray bağlantı malzemeleri cebire, krapo, vagon imalatında kullanılan spesifik profiller, demiryolu makası ve çeşitli ölçülerde rayları TCDD ile bağlı kuruluşlarının ve yurt dışı özel ve kamu kurumlarının kullanımına sunmaktadır. Emas Demir Çelik, benimsediği kalite anlayışı ve uzman kadrosu ile uzun yıllardır çalıştığı kuruluşların onaylı tedarikçisidir.

03 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Firmamızın bugün geldiği noktada imalatının %85 ini ihracata yönelik gerçekleştirmektedir.

Ihracatımız Belçika, İtalya, Sırbistan, Hırvatistan, Bulgaristan, Bosna Hersek, Yunanistan, Avustur-



■ Söyleşi | Ziya Aslan Yönetim Kurulu Başkanı

ya, Almanya'nın özel firmalarının yanı sıra kamu kurumlarına da (Devlet Demiryolları) yaparak bu alandaki ihtiyaçlarını karşılamaktadır.

Bugün ülkemizin en büyük sorunu cari açığını kapatacak katma değerli ürünlerin yetersizliği emas grubu olarak ülkemize yüksek katma değerli üretim hedeflerini tutturmak için ar-ge ve inovasyon çalışmaları işimizin en önemli parçasını oluşturmaktadır demiryolu bağlantı ekipmanları ile ilgili ürün yelpazemizi geliştirmeye yönelik her türlü Mühendislik gerektiren konularda tecrübeli ekibimiz ile yoğun bir şekilde çalışmaktayız



04 Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarınız ne durumda?

MZA firmamız bünyesinde bulunan laboratuvarımızda ihracatı yapılan malzemelerimizin analizini yapabilmekteyiz. Talep edilen, farklı tasarımlardaki ürünlerin teknik çizim, detaylandırma ve analizi yapılarak üretimi yapılabilir. Üretimde

05 2023 yılı yatırımlarınız ve Kardemir ile ortak çalışmalarınız var mı?

Kardemir bizim için çok önemli bir kuruluş. Her şeyden önce Karabük'ün değil ülkemizin en önemli ağır sanayi kuruluşlarından birisidir.

Yeni yatırımları ve Filyos limanını kullanabilirse bir dünya şirketi olma yolunda hızla ilerleyebilir. Emas olarak stratejik ortağımız diyebiliriz Kardemir için. Kardemir'in ürettiği rayları demiryolu makas imalatında kullanmak üzere tedarik ediyoruz ve Kardemir'in raylarının dünya piyasalarında Her anlamda tanıtılması ve satışının artış yönünde ilme kazanması noktasında her zaman ortak hareket ediyoruz.

06 Şirketiniz 2022 yılını nasıl geçirdi?

Küresel Tedarik Zinciri gibi ticaret bakanlığı tarafından desteklenen projeler ile birlikte ürün çeşidini ve ihracatını artırmaya yönelik çalışmalarımız devam etmekte. 2022 de ciromuz yaklaşık 2 katına çıkmıştır. Yeni yatırım, 2023 yılında yatırım teşvik belgesi alınmış olup yeni yatırımlarımız devam etmektedir.

07 Sektörde ülkemizde en önde gelen firmalardan birisiniz nedir Sizi diğer firmalardan ayıran özelliğiniz nedir?

Burada başarılı her şirketin yaptığı kalite, Güven, iş disiplini gibi olması gerekenler değil. Bizi öne çıkaran Emas olarak bizim iki özelliğimiz var;

Yönetim kurulu başkanımız Ziya Arslan'ın dedesi İhsan Kes Türk Çelik sektörünün öncülerindedir. babası Musa Arslan'da bu geleneği sürdürmüştür. Kısacası Emas köklü bir sanayi kültür geleneğinden gelmektedir. Bu durum kaliteli eleman konusunda bize öncelik vermektedir.

Bir diğer önemli avantajımız Kardemir'in varlığıdır. Bu iki nokta bizi rakiplerimizden öne çıkartmaktadır.



■ Söyleşi | **Erdinç Sezer**
İşletme Müdürü

81 YILLIK DEV MARKA İMREN LOKUMLARINDA 3. KUŞAK İŞ BAŞINDA

01 Sevgili Erdinç, sizi tanıyabilir miyiz?

1980 yılında Safranbolu'da doğdum. İlkokulu Safranbolu Bağlar, orta öğretim ve liseyi Karabük TED Koleji'nde bitirdim. Lisans eğitimimi işletme üzerine yaptım.

02 Kaç yıldır bu işi yapıyorsunuz?

1942 yılında dedem Hidayet Sezer tarafından kurulan firmamız bu yıl 81. yılını kutladı. 1982 yılında işleri devralmış. Çocukluğumdan beri hem satışta hem üretimde bulundum. Tabiri caizse çekirdekten yetiştim. Üniversite eğitimimi tamamladıktan sonra 2004 yılından bu yana babamla işletmeyi ve yönetimi birlikte yürütüyoruz.

03 Erdinç Bey ihracata ne zaman başladınız?

İlk ihracat çalışmamı 2018 yılında Amerika'ya yaptım Amerika'da ki marketlerin bir özelliği var. Her ülkeden kişilerin bir marketi mutlaka var. Biz ilk olarak ABD ve Rusya kökenli marketlerle anlaştık.

Pandemi ile birlikte burada bir hayal kırıklığı oldu. Hatta ürünler satılmadı, geri gelme şans da yoktu. Çünkü buraya gelmesi onun maliyetinden daha fazla olacaktı. Böyle bir şanssızlık yaşadık.

Bunun haricinde Kıbrıs'a ürün gönderdik, Almanya'ya ürün gönderdik. Tabii bunlar hep Pan-

demi öncesindeydi. Pandemiden sonra Amerika'nın bize açtığı yara biraz büyük oldu. Biraz tedbirli davranıyoruz ihracat konusunda.

Şu anda Türkiye içinde ihracat yapıyoruz. Yani bu nedir; Free Shoplara ürün çıkıyor. Antalya Havalimanı ve Sabiha Gökçen Havalimanı'nın Free Shop'u aslında ihracat gibi gözüküyor. KDV'den muaf, herhangi bir AB ülkesine ürün gönderir gibi muamele görüyor. Yani ülke içinde ihracat yapıyoruz, tabii bu da bizim ürün kapasitemizi kapatıyor. İhracat yapabilecek durumdayız fakat bir arayışımız yok, kapasitemizin dolu olması sebebiyle.

04 Peki bunlardaki talep yeterli oluyor mu? Süreklilikleri var mı?

Süreklilik var. 2022 yılında 160 ton lokum sattık buralara. Neredeyse 25 çeşit ürün veriyoruz. Biz geleneksel ürün yaptığımızdan dolayı aromalı lokum çok tercih edilmiyor, bizim müşterilerimizin damak tadına pek uygun değil, o nedenle yapmıyoruz. Talebe göre ürün çeşitliliğimiz var.

☞ Biz Türkiye'de önemli bir firma ile anlaştık. Firma bu iki havalimanındaki Free Shopları işletiyor. Mesela Türkiye'de başka bir havalimanının da Free Shop'unun işletmesini alırlarsa, oraya da ürün göndereceğiz. Biz firma ile ilerliyoruz. ☞

05 Bu işler ciddi bir AR-GE ve inovasyon çalışması gerektirir, neler yaptınız bu konuda?



İşin başında yapılıyor bunlar. Özel bir tasarım, oraya özel bir personel eğitimi gerekiyor. Orayı ziyaret eden farklı kimlikli insanların özelliklerine, nelerden hoşlandıklarına göre personellerin eğitilmesi gerekiyor, bunun içinde detaylı bir araştırma gerekiyor tabii ki. Bunlara göre arz-talep dengesi oluşturuluyor. Gelecek misafirin damak zevkine göre sipariş geçiyorlar.

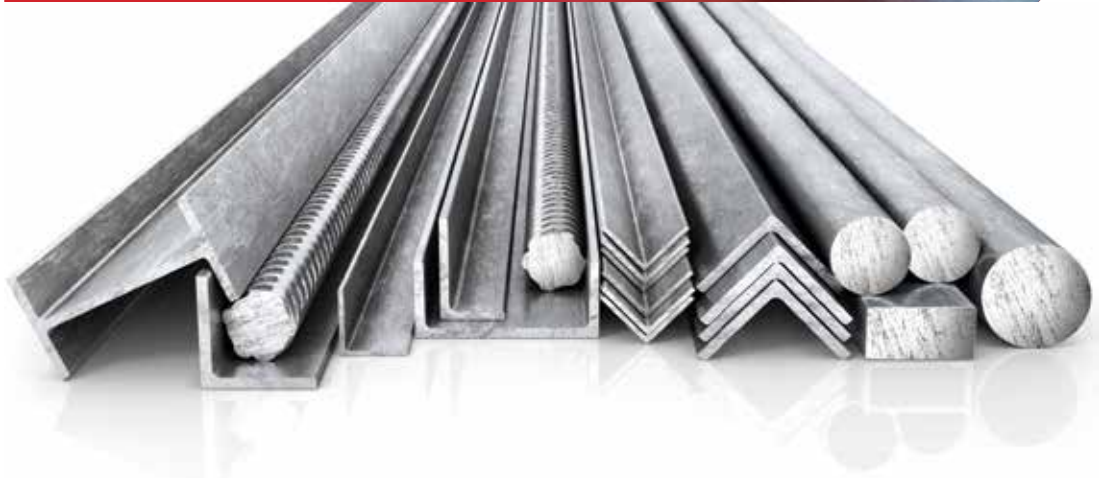
☞ Titiz bir çalışma istiyor bu işler, zaman içinde ürün çeşitliliği de istiyorlar. Mesela yeni ürünümüz var, 2 senedir tezgahımızda sarma lokumlarımız var. Sultan lokumu içinde fıstık ezmesi, fındık ezmesi, çikolata gibi dolgularla sarıp güzel bir görüntü oluşturuyor, onlardan da istediler, onları da listeye soktuk. ☞

06 Dijital pazarlama noktasında neler söylersiniz, bu konuda çalışmalarınız var mı?

İnternet mağazamız var, oradan satış yapıyoruz. Fakat internetteki satışlarımız, telefonla, kargoyla yaptığımız satışların yanına bile yaklaşmıyor. Bizim Türk insanımız eğer karşısında bir muhatap buluyorsa, internetten almak yerine telefonla sipariş veriyor. Şikâyeti ya da talebi olursa karşısında muhatabı olsun istiyor.



4 KİTAYA YAYILAN İHRACATIMIZDA %70 CİROYA ULAŞTIK



■ Söyleşi | **Doğukan Baylan**
CEO

01 Şirketinizi tanıyabilir miyiz? Firmanızdan bahseder misiniz?

1965 yılında kurulan ve sektöründe yarım asrı geride bırakan az sayıda markadan biri olan Işık Çelik Sanayi ve Ticaret A.Ş. hem iç pazardaki rolü, hem de ihracat alanındaki başarısıyla demir-çelik alanında her geçen gün büyüyecek kendine özel bir yer edinmiştir.

Merkezi Karabük ilinde kurulu olan firma, yaklaşık 50.000 m²'lik modern tesislerinde uluslararası kalite standartlarında nervürlü inşaat demiri, köşebent, silme, lama, kare, düz yuvarlak ve altı köşe mamullerin üretimini gerçekleştirirken, her geçen yıl üretim kalitesinin üzerine çıkmayı kendisine misyon edinmiştir.

Sektörüne yeni vizyonlar kazandırmayı da hedefleyen Işık Çelik, hizmet standartlarını artırmak için yaptığı yatırımları, kurum kültürü ve tüm müşterileriyle kurduğu güven bağıyla, sorumluluk bilincine dönüştürdüğü değerleri kaybetmeden, ilk günkü heyecanı ile Türkiye için üretmeye ve tüm dünyada tercih edilmeyle devam etmektedir.

02 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Neredeyse tüm kıtalarda ihracat payı olan Işık Çelik'in, ağırlıklı olarak Avrupa ülkeleri, Kuzey ve Güney Amerika ülkeleri ile tüm Batı Afrika ve Arap Körfezine ihracatı mevcuttur.

En çok ihracat yaptığımız ilk 10 ülke:

- Almanya
- Peru
- Romanya
- Bulgaristan
- Sırbistan
- Amerika Birleşik Devletleri
- Kanada
- Hollanda
- İtalya
- Kuveyt

03 Ürün gamınızdan bahseder misiniz? Neler üretiyorsunuz?

İş makinelerinden tarım makinelerine, otomotivden inşaat sektörüne, mobilyadan ağır ekipmanların üretimine neredeyse tüm sanayi dalları için çok çeşitli alanda ihtiyaç duyulan Işık Çelik ürünlerini sıcak haddelenmiş köşebent, lama, yuvarlak, kare ile ticari profiller olarak ana başlıklar altında toplayabiliriz.

04 Cironuzun ne kadarını ihracatınız kaplıyor?

2018'de başladığımız ihracat satışlarımız her geçen yıl yaptığımız yeni yatırımlar ve kapasite artışlarıyla yükselmeye devam ediyor. Yıl bazında % 8-10 arasında bir büyüme hedefiyle birlikte cirolarımızın %70'i ihracat gelirlerimizden oluşmaktadır. Üretim kapasitemizi artırarak yurtdışında pazar payımızı büyütme ve global bir marka olmak, güçlü olan finansal yapımızı daha da kuvvetlendirerek yeni fırsatlara hazırlık yapmak bu alandaki başlıca hedeflerimizdir.

05 Ar-Ge ve İnovasyon çalışmalarınız ne durumda?

Günümüzde rekabet şartları, enerji verimliliği, geri dönüşüm, optimum genel gider seviyesi ve minimum mühendislik finesi ile yapılan üretimlerle mümkündür. Özellikle sanayi firmalarının hizmet kalitelerinin sürdürülebilmesi, AR-GE faaliyetlerini verimli şekilde yerine getirmesi ve teknoloji kullanımına bağlıdır.



Bu nedenle üretim tesislerimizde AR-GE merkezimiz bulunmakta, en son teknolojiyle çalışmalarını sürdüren laboratuvarlarımız ve test makinalarımız bulunmaktadır. Farklı sektörler için çok çeşitli üretim gamına sahip olan bir marka olarak, son dönemde savunma sanayi ve yenilenebilir enerji sektörlerine yönelik çalışmalarımızın arttığını söyleyebiliriz.

06 Şirketiniz 2022 yılını nasıl geçirdi?

2022 yılı sadece bizim sektörümüzde değil, tüm ihracatçı firmalar için oldukça zorlu geçti. Özellikle Rusya-Ukrayna savaşı, Avrupa ve Amerika'da yaşanan ekonomik daralma, FED'in faiz politikası, Çin ve Uzakdoğu'daki Covid sonrası etkiler ve dünya genelinde yaşanan enerji krizi, tüm sektörleri etkilediği gibi demir-çelik sektörünü de olumsuz şekilde etkiledi. Ancak bu daralmanın geçici olduğunu düşünerek ülkemiz, müşterilerimiz ve tüm paydaşlarımız için standartlarımızı korumak ve artırmak adına yatırımlarımıza devam ediyoruz.



07 Önümüzdeki yıllara ait ihracat planlarınızdan bahsedebilir misiniz?

Kısa ve orta vadede ihracat payımızı hem nitelik hem de nicelik olarak büyütme ve çeşitlendirme hedefimiz bulunuyor. Bu vizyonla Karabük Organize Sanayi Bölgesinde yer alan ikinci fabrikamızı 2023 Eylül'ünde üretime almayı planlıyoruz. Bu fabrikada yine farklı sektörlerle yönelik olarak Ar-Ge çalışmaları ile yüksek teknoloji ürünleri kullanarak, inovasyon niteliğine sahip ürünler elde ederek iç ve dış pazara sunacağız.

08 Dijital pazarlama noktasında neler söylersiniz?

Dijital pazarlama artık günümüzün vazgeçilmez bir parçası ve ticaretin en hızlı yüzü. Yurt içi ve dışındaki müşterilerimizle anlık olarak dijital ortamda veri paylaşımı yaparak; sipariş, üretim ve lojistik konularında anlık olarak bil-

gilendirmede bulunuyoruz. Bu alanda ülkemizin önde gelen ajanslarıyla iş birliği yaparken, ilerleyen dönemde belki de kendi çatımız altında bu alanda fark yaratacak bir ekip kurma fikrimiz de bulunuyor.

09 Yeni yatırımlarınız var mı?

Aslında ülkemiz, kendi enerjisini üretme konusunda tüm üretim tesislerine uygun şartlar sunan bir coğrafyaya sahip. Güneş enerjisiyle firmalar, bizim kendi fabrika çatımızda da uyguladığımız gibi, kendi ihtiyaçlarını karşılayabilir, temiz enerjiyle gelecek nesillere daha temiz yarımlar bırakabilir. Işık Çelik olarak biz de bu vizyonla üretimimizi sürdürmeye karar verdik ve hem ilk fabrikamız, hem de Eylül ayında faaliyete geçecek ikinci fabrikamızda GES panellerini fabrika çatılarımıza yerleştirme projelerini son aşamaya getirdik.

Teşekkür eder bilgilerinize sunarım.





JOSEPH STEEL
DIŞ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

JOSEPH STEEL HEDEFE EMİN ADIMLARLA İLERLİYOR

■ Söyleşi | **Yusuf Özdemir**
Joseph Steel İşletme Müdürü

01 Yusuf Özdemir kimdir, sizi tanıyabilir miyiz?

1972, Karabük Eflani doğumluyum. 1976 yılından itibaren de Safranbolu'da ikamet etmekteyiz. İlk öğrenimimi Safranbolu Kalealtı İlkokulu'nda, orta öğrenimimi Safranbolu Ortaokulu'nda, lise öğrenimimi ise Karabük Endüstri Meslek Lisesi, Elektrik bölümünde bitirdim. Daha sonra Çukurova Üniversitesi'nde Elektrik bölümünde ön lisans okudum. Lisans eğitimimi de İşletme bölümü olarak tamamladım.

1991 yılından beri Safranbolu'da Atatürk Mahallesi'nde elektrik, malzeme, proje, taahhüt sektöründe uğraşmaktayım.

02 Bize iş hayatınızdan bahsedebilir misiniz?

1991 yılında Özdemir Ticaret olarak küçük ev aletleri, çocuk gereçleri, elektrik-elektronik malzeme ticareti ile ticaret hayatıma başladım. Tabii ülkenin o dönemlerinden bu dönemlerine ticarete, piyasa da çok anormal, sıkıntılı günlerimiz oldu ama çok şükür bugünlere geldik.

İlk başladığımız yıllarda tecrübemiz yoktu, nasıl alınır nasıl satılır iş nasıl yapılır bilgimiz yoktu, sermayemiz yoktu. Bunlarını tamamını biraz ağır bedeller ödeyerek bunları öğrendik ve bugünlere geldik. Bundan sonra da bu tecrübelerimizle, bu altyapı birikimimizle öne ülkemize sonra Safranbolu'ya, Karabük'e ticari piyasada hizmet etmek istiyoruz. Ticaretin çok büyük bir derya olduğunu son 10 yıldır farkına vardık. Tabii bu ticaret hayatımız devam ederken cemiyet hayatında da çeşitli sivil toplum kuruluşlarında, siyasi partilerde de aktif siyasi görevlerde bulunduk.

03 Camiada aranan, sevilen bir kişisiniz. Elektrikle ilgili işlerde önce size başvurduklarını biliyoruz. Sizi diğer firmalardan ayıran özellikleriniz nelerdir?

Şimdiye kadarki bütün müşterilerimize önce para kazanma odaklı değil, müşteri memnuniyeti odaklı olmaya gayret ettik. Kimseyi yaptığımız işle mağdur etmedik. Bugüne kadar yapmış olduğumuz işlerin tamamında arkasında durduk. Bir problem varsa bir noksanlık varsa bunları giderdik. İnsanların memnuniyetini kazanma mücadelesi verdik.

04 Sektördeki ürün gamınızdan bahsedebilir misiniz?

Yurt dışı olarak baktığımızda, asansör klavuz yayları, nitelikli çelik, transmisyon, soğuk çekme, lama, kare, yuvarlak bazlı talep dahilindeki demir-çelik ürünlerini satıyoruz.

05 Joseph Steel'in hikayesi nedir?

Sanayici 30 yıllık dostum, AYGÜNSAN Yönetim Kurulu Başkanı İsmail AYGÜN ağabeyim bana ufku açmamı ve dış ticarete yönelmemi tavsiye etti, beni destekledi. Kendisi sanayici ve bu sattığımız ürünlerin imalatını yapıyor. Ürünleri bizden temin et, biz de seni destekleyelim, yurt dışında Orta Doğu Asya'daki, Kafkas'taki Türkü cumhuriyetlere bizim ürünlerimizi sen pazarla bunun ticaretini sen yap, dedi. Bunun üzerine böyle bir ticarete başladık. 2021 yılının ağustos ayında şirketimizi kurduk. 2021 eylül ayından bu yana da ihracat yapıyoruz. Bundan sonraki hedefimiz bu konuda daha da ihtisaslaşmak, daha da fazla bu konuda enerji harcamak.

06 İhracatta kurumsallaşmaya gidiyor musunuz?

Sadece ihracatta değil. Sanayi ve ticaretin tüm dallarında kurumsallaşmak çok önemlidir. Bireysel başarı bir yere kadardır. Eğer sizin altyapınız, üretim yapılanmanız, pazarlama birimleriniz **nitelikli, dil bilen, dünyayı tanıyan, konjonktürü yakından takip eden ekibinizin varlığı siz sürdürülebilir başarıyı getirir.** Tabii ki biz bu alana Joseph Steel olarak oldukça önem veriyoruz.

07 2022 yılını nasıl geçirdiniz?

2022 yılı bizim için gayet iyi geçti. Ticarete başladım başlayalı piyasada birçok kriz oldu, bu krizleri yaşayarak bugünlere geldim. Ben ihracat yaptığım için, dış ticaret çok farklı bir olay. Dış ticaret fiyat ve temrin ile alakalı olduğu için, temrin ve fiyat uydurabildiğiniz zaman ürünü satabiliyorsunuz.

Türkiye geneli ticareti ele alırsak da, son yıllarda hep kriz ortamlarında para kazandım. Bunun da sebebini şuna bağlıyorum; böyle sıkıntılı kriz

ortamlarında altyapısı güçlü olmayan firmaların iş üretme, malzeme temin etme gibi durumları olmadığı için ve müşterilere de güven veremiyorlar.

Bu tip durumlarda elektrik sektöründe müşteri altyapısı olan, tecrübesi olan, sermayesi olan, işini, taahhüdünü yerine getirebilen firmaları daha çok tercih ettiği için bizim işlerimiz daha iyi oluyor.

08 Ukrayna-Rusya savaşı ve hammadde fiyatlarındaki artış sizi nasıl etkiledi?

Enerji maliyetlerinden dolayı maliyetler arttı, ürün maliyetleri arttı. İhracatta da, dış ticarete de dünya piyasasındaki fiyatları yakalamak zor oluyor. Tabii bu arada lojistik sıkıntılar da var. Pandemiden dolayı konteyner fiyatları büyük oranda arttı. Konteyner temin etme noktasında da, lojistik noktasında da uluslararası ticarete sıkıntılı durumlar oldu. Ukrayna-Rusya savaşı sadece iki ülke arasında geçen bir savaş değil. Bu savaşın arka perdesinde Amerika ve Avrupa olduğunu herkes gördü.

Bugüne kadar 35'e yakın ülke gördüm. Fakir ülkeleri de gördüm, geri kalmış, sanayisi olmayan, teknolojisi olmayan ülkeleri de gördüm, gelişmiş ülkeleri de gördüm, Amerika'yı da Avrupa'yı da gördüm. **☞ Türkiye son dönemde dış ticaret, teknoloji, altyapı, yatırım, insan kaynağı gibi konularda çok büyük ilerlemeler kaydetti. Enerji noktasında hamleleri var. Savunma sanayii noktasında hamleleri var. Bu işlere Safranbolu'da oturarak bakmamak lazım. Dünyada insanlar ne yapıyor onlara bakmak lazım. ☞**



09 2022 yılında özel çelik sektöründe altın yıllardan birisi yaşadınız. Sektördeki diğer ihracat yapan firmalarda görüşüğümde "Çin faktörü" deniliyor. Şu an Çin yavaş yavaş uyanıyor ve piyasaya girecek söylentileri var. Sizin bu konuda görüşleriniz nedir? Türkiye için tehlike midir?

Tabii Çin nüfus olarak, üretim olarak, sanayi olarak ve altyapı olarak son 10 yılda çok büyük ilerlemeler kaydetti. Çin'in aldığı her pozisyon ve yaptığı her hamle dünya ticaretini olumlu ya da olumsuz olarak etkiliyor. Çin üretime başladığında hammadde sıkıntıları ortaya çıkabiliyor. Üretimi durdurduğunda mamul sıkıntıları ortaya çıkabiliyor. Çin dünya ticaretinde belirleyici unsurlardan biri olarak gözüküyor.

Ben Türkiye'nin çok büyük bir hinterlandı olduğunu, geriye dönük çok büyük referansları olduğunu, itibarının olduğunu, Orta Doğu'da, Kafkaslar'da, Azerbaycan-Karadağ savaşından sonra çok büyük bir kredisinin olduğunu, Müslüman ülkelerin ülkemize bakış açılarının çok farklı olduğunu düşünüyorum ve bundan sonra da katlanarak devam edeceğini tahmin ediyorum. Türkiye'yi çok güzel günler bekliyor. Organize sanayi bölgelerinde çok fazla üretim var. **☞ Sanayi noktasında Türkiye'nin çok büyük bir üretim potansiyeli var. Yurt dışında da artık Türk ülkeler fiyat farkı olmasına rağmen Türk mallarını tercih ediyorlar genellikle. Bu da bir Türk vatandaşı olarak bizi hem iştahlandırıyor hem de bize şevk veriyor. ☞**

10 Önümüzdeki yıllara ait ihracat planlarınızdan bahsedersiniz mi?

Ticaret bir derya, dış ticaret ithalat-ihracat çok farklı bir derya. **☞ Biz şimdiye kadar enerjimizi çok basit şeylere sarf etmişiz. Gençleri görüyorum, bugün yabancı dili olan, bilgisayar kullanan bir insanın dış ticarete yapamayacağı şey yoktur. Çok büyük imkanlar var, ☞ çok büyük zemin var. Geçmişte bu konulara önem vermediğim için kendime kızıyorum ama bu konularda da kendimi geliştirmeye gayret gösteriyorum.**

11 Dijital pazarlama olarak bir çalışmanız var mı?

E-ticaret ile ilgili bir altyapı çalışmamız var. Şu anda dünya bu işlerde köy olduğu için imalatçı firmalarda dijital pazarda yer buluyorlar. Bizim gibi yerel firmalarda da bu konuda altyapı az çok olmak zorunda. Global

markalar, alışveriş siteleri üzerinden bu ticaret daha çok yapıldığı için onlar da bizim gibi yerel firmalara çok fazla kâr marjı bırakmıyor ve bizi kendilerinin elemanı gibi, mağazası gibi kullanıyor.

12 Filyos Limanı hakkında düşünceleriniz nelerdir?

Filyos Limanı bizim 30 yıldır beklediğimiz hayalimizdi. Tabii bu en son doğalgaz hadisesinden sonra liman projesi geri alındı ve mevcut limanın planlandığı yere rafineri yapıldı ama yeniden yanda bir yere liman planlandığı söyleniyor. Bölgemize, en çok da bizim için önemli bir liman olacak. Bizim dünyaya açılış kapımız, dış ticaretin kapısı Filyos. Heyecanla bekliyoruz.

13 Yeni yatırımlarınız var mı?

Elektrik sektöründe imalat noktasında bir yatırımımız yok. Ama ticaret noktasında yeni planladığımız bayiliklerimiz var. Ulusal çaptaki firmaların Karabük, Batı Karadeniz bayilikleri noktasında görüşmelerimiz var. Bunlarda kısa sürede sonuçlanacaktır. Daha çok güneş enerjisi noktasında, yenilenebilir enerji noktasında çalışmalarımız olacak. Elektrikli otomobil şarjları hakkında, hidrojen enerjisi hakkında da bazı AR-GE çalışmalarını yapmaya devam ediyoruz.

JULIETTE'S DESIGN

EV TEKSTİL ÜRETİM SAN. TİC. LTD. ŞTİ.



RENKLERİN DÜNYASI SAFRANBOLU'DAN YAYILIYOR!

Sevil Koca

■ Söyleşi | Juliette's Design
Yönetim Kurulu Başkanı

01 Kendinizden bahseder misiniz? Sevil KOCA kimdir?

Karabük doğumluyum. İlk ve orta öğrenimimi Karabük ve Safranbolu'da yaptım. Liseyi Ankara'da okudum. Hacettepe Üniversitesi Fransız Dili ve Öğretmenliğinden mezun olduktan sonra Kütahya şehrinde Kütahya Porselen firmasının ihracat departmanında çalışmaya başladım.

Kütahya Porselen'de 7 sene, Fransa ve Fransızca konuşulan ülkeler başta olmak üzere, bir çok farklı ülkeye yoğun ve sürekli seyahat gerektiren bir işim oldu. Her zaman bir okul olarak gördüğüm bu yer, ihracat, yurtdışı fuarları, ticari geziler, müşteri ziyaretleri, üretim ve pazarlama vb konularda beni oldukça geliştirdi.

Tüm çalışma hayatım boyunca, ihracat, üretim, satış ve pazarlama alanlarında kazandığım tecrübemi ve ileri düzeyde hakim olduğum İngilizce ve Fransızca bilgimi, hobi olarak başladığım dekoratif ürün sektörüne aktararak kendi işimi kurdum.

Tasarımından üretimine, pazarlamasından kargosuna kadar her aşaması ile birebir ilgilendiğim firmam için 'Bebeğim' diyorum. Henüz adım atmaya başlamadığı ama çok sağlıklı bir süreçte ilerliyor.

02 İş hayatınızdan ve firmanızdan bahseder misiniz?

Üniversiteden mezun olduktan sonra 1998 yılında köklü bir firmada ihracat departmanında çalışmaya başladım. Yaklaşık 15 yıl farklı firma

ve alanlarda sürececek olan iş hayatım, aslında şu an şirketimin ana faaliyet konusunu oluşturuyor.

Kurumsal firmalarda çalıştığım dönemlerde, bu firmaların hem üretim süreçlerini yakından takip etme hem de üretilen ürünlerin yurtdışına pazarlanması ve ihraç edilmesi konusunda tecrübem oldu. Yurtdışı fuar ve müşteri ziyaretleri sayesinde ihracat konusunda kendimi oldukça geliştirme fırsatı buldum. İş hayatıma bir süre ara verdiğim dönemde hobi olarak farklı malzemelerden dekoratif ürünler çalışmaya başladım. Önce eşe dosta sonra sosyal medya aracılığıyla Türkiye içinde bir çok kişiye ulaşma imkânı buldum. Yaptığım ürünlerin detaylı olması ve maalesef el emeğinin Türkiye'de çok fazla kıymetinin bilinmemesi sebebiyle yurtdışına açılmaya karar verdim.

☞ 15 yıllık kurumsal iş tecrübem ve İngilizce ve Fransızca'yı akıcı bir şekilde kullanabiliyor olmam sayesinde dünyanın en büyük uluslararası e-ticaret sitelerinde ürünlerimi pazarlamaya başladım. Tahmin ettiğimden daha büyük bir kitleye ulaştığımı görünce 2021 Aralık ayında Limited Şirket olarak hizmet vermeye başladım. ☞ henüz yolun başındayım ve tek başıma ciddi bir mücadele veriyorum. Dönemsel olarak eleman çalıştırdığım zamanlar veya eve iş verdiğim durumlar olabilir.

03 Ürün gamınızdan bahseder misiniz?

Ürün gamımda keçe ağırlıklı olmak üzere çiçekli kapı çelenkleri, harfler, taçlar, örgü ve deri çantalar mevcut. Ağırlıklı olarak Amerika ve Avrupa'ya e-ticaret yapıyorum. Cironun neredeyse tamamı Yurtdışı diyebilirim.

04 2022 yılını nasıl geçirdiniz?



Henüz çok minik bir şirketim var ve amacım onu büyütüp daha fazla kadına iş imkanı sağlamak. 2022 yılı gayet güzeldi diyebilirim. Türkiye'ye çok az olmakla birlikte yurtdışına hedeflediğim rakamın üzerine çıkabildik.

05 Dijital pazarlama noktasında neredesiniz?

Dijital pazarlama hayatımızın olmazsa olmazı artık. Fiziksel alışverişin yerini çoktan almış durumda. Görerek dokunarak hissederek yapılan geleneksel alışverişler artık bir tıkla yapılabilir. Bu nedenle firmaların dijital pazarlamaya mutlaka önem vermeleri gerektiğini düşünüyorum.



06 Gelecekteki hedefilerinizden bahseder misiniz?

İki hedefim var 2023 yılı sonunda mevcut E-Ticaret hacmimi iki katına çıkartmak ve potansiyel olan tüm online pazaryerlerinde aktif bir şekilde yer almak. Ayrıca önümüzdeki yıl içinde Türkiye pazarına özel, maliyeti düşük ürünler hazırlamayı ve Türkiye içinde de satış yapmayı hedefliyorum. Ben yolun başındayım, ama bir gün kendi alanımda bir Türkiye markası yaratmak hayalim. Hayalleriniz ne kadar büyükse gerçekler o kadar yakındır.

KARGISAN

**Atakan Şahin**

■ Söyleşi | Kargisan Dış Ticaret Direktörü Yönetim Kurulu Üyesi

01 Şirketinizi tanıyabilir miyiz? Firmanızdan bahseder misiniz?

KARGISAN KARABÜK GİYİM SANAYİ VE TİCARET ANONİM ŞİRKETİ 1982 yılında Karabük'te Ovacık Alınca köylü Terzi Halil Şahin'in girişimiyle kuruldu. Bir iki makineli bir özel sipariş dikim evi olarak başladı. Uzun yıllar küçük ama sağlam adımlarla büyüyen işletme Karabük'ün en gözde giyim sipariş merkezi konumuna geldi. Tüm çalışan kadın kesimi avukatından, öğretmenine Kargisan'a döpiyes siparişleri verirdi. Babam Halil Şahin bunları tek tek üretilip teslim ederdi, daha sonra atölye formuna geçildi ve okul giysileri ile seri imalata başlandı. Karabük'te ilk fabrikamız 1996'te kuruldu. İç piyasada Türkiye'nin gözde imalatçılarından olduk. 2001'de ikinci fabrikamız kuruldu. Bu aşamadan sonra Laleli-Rusya pazarı ile başlayan bir ihracat süreci yapılandırıldı. Aynı yıllarda İstanbul'da ihracat ofisimiz kuruldu. "Endüstriyel Terzi" olarak mottomuzu ekledik ve yolumuza batı pazarlarına ihracat ile devam ettik. İstanbul'da 2022 yılında pazarlama ve satış merkezimizi modernleştirip yolumuza 100% ihracat ile devam etmekteyiz.

02 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Başta İngiltere ve Fransa olmak üzere Avrupa, Amerika, Hong Kong bölgelerine ihracatlarımız devam ediyor.

TÜRKİYE'NİN KÖKLÜ KONFEKSİYON FİRMASI KARGISAN İHRACATTA EMİN ADIMLARLA İLERLİYOR

03 Ürün gamınızdan bahseder misiniz? Neler üretiyorsunuz?

Ürün gamımızda katma değeri yüksek dokuma kumaştan terzi işi kadın kaban, mont, ceket, elbise, pantolon, etek vb. yer almaktadır. Özel tasarım özgün kadın giysilerini çok ciddi bir numune sürecinden geçirerek imal ediyoruz. Misal İngiltere kraliyet ailesinden Kate Middleton ve daha bir çok üst düzey müşteriler Kargisan'ın ürettiği ürünleri tercih etmektedir.

04 Cironuzun ne kadarını ihracatınız kapsıyor?

Ciromuzun tamamı ihracattan elde edilmektedir.

05 Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarınız ne durumda?

Ar-Ge İnovasyon anlamında üretim teknolojilerimizi butik implamantasyon uygulamaları ile yükselterek her geçen gün modern teknolojileri imalat sistemimize dahil ediyoruz. Şu anda dünyanın en gelişmiş serim, kesim, dikim teknolojilerine sahibiz.

06 Şirketiniz 2022 yılını nasıl geçirdi?

2021 yılı pandemi tecrübesinden sonra 2022 yılı tüm Dünya'da resesyon ve enflasyonun kendini hissettirmeye başladığı ve tedirginliklerin tırmanışa geçtiği bir yıl idi. Dünya genelindeki kadar sert bir etki almadığımızı söyleyebilirsek de siparişlerimiz kısmen olumsuz etkilenmiş ve büyüme hızımız bu dönemde yavaşlamıştır. Dışarıya fason üretim organize ederek bu proje ile açığımızı kapattığımızı söyleyebilirim.

07 Önümüzdeki yıllara ait ihracat planlarınızdan bahseder misiniz?

2023 yılı ise durgunluk, bekleyiş, yeni pazarlar için araştırma ve 2024 için hazırlık ve yapılanma yılı olarak değerlendirildi. 2024 ve sonrasında ise Kargisan'ın öz niteliği olan "Terzi İşi" giysileri üretebilen nitelikli imalatçıların yerini trend ve seri üretim yapan yerlerin alacağını öngördüğümüzden Kargisan'ın "Endüstriyel Terzi" olarak aranan bir işletme olacağını öngörüyoruz. Konjunktur'un sektörümüzde Türkiye imalatçılarına avantaj olacak fırsatlar olduğunu öngörüyoruz.

08 Dijital pazarlama noktasında neler söylersiniz?

Dijital pazarlama elbette çağımızın fark yaratan bir araçtır. Ülke sınırlarını aşmak isteyen her bir yatırımcı için elzem olan Dijital Pazarlama rekabette en belirleyici unsurların başında geliyor. Dünya şu anda Dijital Çağ'na çoktan geçiş yaptı. Artık bilgi sayma değil bilgiyi işleme ve dönüştürme çağındayız.

09 Yeni yatırımlarınız var mı?

Yeni yatırım olarak şu anda katma değeri nispeten düşük olan ürünlerimizi Fason imalatçılara yaptırmak üzerine bir projemiz var. Bu nitelikli ürünlerde kapasite kullanımımızı arttırıp ciromuza artı yönde katkı sağlayacak bir projedir. İlaveten İstanbul'da kendimize ait satış pazarlama binamızı tamamladık, yine Karabük Organize'de ikinci fabrikamıza taşındık. Yeni taşındığımız ve eski fabrikamızı da güncelleyerek büyümeye yönelik projelerimiz devam etmektedir. Bölgemizi ve ülkemizi kalkındıracak başka projelerin de 2.kuşak Kargisan Sahibi Yöneticiler olarak ön hazırlıklarını yapıyor durumdayız.





KARÇEL, YILIN ÇELİK YAPI ÇÖZÜMLERİ MARKASI ÖDÜLÜNÜ ALDI

■ Söyleşi | **Uygar Sezişer**
Genel Müdür

01 Şirketinizi tanıyabilir miyiz? Firmanızdan bahseder misiniz?

Fabrikalar Kuran Fabrika unvanı ve misyonuyla 1 Eylül 1966 yılında Türkiye'nin ilk çelik konstrüksiyon atölyesi olarak faaliyete başlayan KARÇEL A.Ş., KARDEMİR'in %99,9 hissesi ile bağlı ortaklığı konumunda bir anonim şirkettir. 36.000 m2 kapalı ve 30.000 m2 açık alanı bulunan bu öncü firma Türk endüstrisine kültürüyle, tecrübesi ve bilgisiyle onlarca yıldır destek vermektedir. KARÇEL, Türkiye'nin hemen her bölgesinde endüstriyel tesislerden, çimento fabrikalarına; demiryolu ve karayolu köprülerinden, demiryolu vagonlarına, liman ve tersane vinçlerine kadar pek çok büyük yatırım projesinin çelik yapı imalatlarını başarı ile gerçekleştirmiştir.

☞ KARÇEL'in ürettiği katma değerler sadece Türkiye ile sınırlı kalmayıp, dünyanın dört bir yanına un fabrikaları, köprüler, demir yolları, fabrikalar yaparak dünyanın farklı bölgelerine çelikte kalite ve güvenin imzasını atmıştır. ☞



Şirketimizin aldığı sertifikalar doğrultusunda; Nükleer enerji santrallerine imalatını yapabilmek için tüm kalite koşullarını sağladığı için NET-IC belgesini aldı. 2021 yılında ise Amerikan Kalite Sistemine göre üretime hazır olmayı sağlayan AISC belgesini de aldı.

☞ Türk iş dünyasının yenilikçiliğini, başarısını ve sürdürülebilirliğini kutlayan en prestijli ödül programı olan Türkiye Lider Marka Ödülleri için başvurduğumuz bu platforma başvuru yapan şirketler arasında "YILIN YAPI ÇELİK ÇÖZÜMLERİ MARKASI" ödülünü şirketimiz KARÇEL A.Ş. kazandı. ☞

Karçel A.Ş.'nin şirket müdürü Uygar SEZİŞER; "Açıkça belirtmeliyim ki bizlerden desteğini hiç

esirgemeyen Kardemir Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Alparslan BAYRAKTAR ve değerli yönetim kurulu üyelerine teşekkür ediyorum." dedi

02 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

İthalata karşıda önemli duruş sergileyen şirketimiz, Avrupa bölgelerinden Rusya, Macaristan, Almanya, Avusturya İtalya ve Malta'ya,



Orta Doğu ve Afrika da ise Tayland, Irak, Sudan, Benin, Senegal, Tacikistan gibi önemli ticaret merkezlerine ihracatlarımızı gerçekleştirdi.

03 Ürün gamınızdan bahseder misiniz? Neler üretiyorsunuz?

Kuruluşumuzdan günümüze ülkemizdeki önemli sanayi kuruluşlarında ve önemli projelerde imzası bulunan KARÇEL, çelik yapı, çelik konstrüksiyon, makine ekipman imalatı ve vinç üretimi ile faaliyetlerini sürdürmektedir.



04 Cironuzun ne kadarını ihracatınız kapıyor?

Şirketimiz üretim rekoru kırarak tamamladığı 2021 yılında Türkiye geneli çelik sektöründe 23.158 ihracatçı firma arasından 148. sırada yer aldı. Güçlü ve istikrarlı yönetim prensibi ile çalışmalarını sürdüren şirketimiz, 2021 yılı verilerimiz baz alındığında yaptığımız ihracatın ciromuzda etkisi %35 oranında, 2022 yılında gerçekleştirilen projelerimizin ciromuza olan etkisi %50 olarak görülmekte olup, 2023 yılı sonu itibarıyla bu oranın ciromuza olan etkisi %75 olarak öngörülmektedir.

05 Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarınız ne durumda?

Karçel A.Ş. olarak hem bir şirket, hem de bir ülke için yenilikçilik yoluyla büyüme ve gelişmenin başlıca bir unsuru olduğunun bilincinde hareket etmekteyiz. Ar-Ge yapan kuruluşlar, üretkenliklerini ve üretim kalitelerini artırmak ve yeni ürün ve hizmetler yaratmak amacıyla güderler. Biz Karçel A.Ş. olarak yatırımlarımızın bir kısmını buraya ayırdığımızı belirtmek isteriz.



rikli araç fabrika kurulumu projesi ile birlikte Macaristan Budapeşte merkezinde Branch Ofis kurulumu gerçekleştirdik. Bu oluşum sektörde Avrupa pazarına girmemize öncü olmuş ve bu oluşum ile ihracatımızı artırmaya yönelik bir planlamayı hedefliyoruz.

Çalışmanın bugüne kadar tek seferde Macaristan'a yapılan en büyük tonajlı yapısal Çelik

talleştirmeye çalışmaktayız. Dijital pazarlama kapsamında firmamızın kurumsal tanıtımı ve proje lansmanlarımız için sosyal medyayı çok etkin bir şekilde kullanmaktayız. Ayrıca müşterilerimizle firma tanıtım maillerimizi, şirketimize dair güncel haberleri paylaşmakta ve online toplantılar organize etmekteyiz.

08 Yeni yatırımlarınız var mı?

Geçmiş yıllarda tamamladığımız projelerin ağırlıklı olarak otomotiv ve cam sektöründe faaliyet gösteren kurumlar olduğu için önümüzdeki yatırımlar Avrupa bölgesine hizmet veren bu iki sektör ağırlıklı olarak hedeflenmiştir. Tamamlanan projeler kapsamında KARÇEL olarak kalite, doğruluk ve müşteri memnuniyeti odaklı çözümlerimiz ile sektöre olan ihtiyaçları karşılamakta olup, yeni yatırımlarımızla ülkemize katacağımız ek istihdam ve katma değer için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.



☞ Hem ihracat hem de yurt içi pazarda hacimimizi artırarak Yeni işler olarak yolumuza devam etmek istiyoruz diyen Şirket Müdürü Uygur SEZİŞER şirket içinde ARGE ve inovasyona ciddi bir zaman ve bütçe ayırdıklarının altını çizdi. ☞

06 Şirketinizin 2022 yılını nasıl geçirdi? 2023'de projeleriniz nelerdir?

2020 yılında başlayan pandemi sürecinin etkileri ile geçtiğimiz yıl sektörde yaşanan ekonomik dalgalanma ve daralmanın ardından 2022 yılında başlayan Ukrayna ve Rusya savaşının çelik sektörüne etkisine rağmen hedeflediğimiz tonajlara ulaşarak yılı başarılı bir şekilde tamamladık.

2023 Ocak itibarıyla Macaristan BMW Elekt-

İmalat ve montaj projesi olduğunu belirten şirket müdürü Uygur SEZİŞER Karçel bugüne kadar Dünyada ve Türkiye'de kurduğu sayısız tesislere birçok dev projeye imza atmış ve atmaya devam etmektedir.

07 Dijital pazarlama noktasında neler söylersiniz?

Teknolojinin gelişimi için iki önemli parametre dijitalleşme ve milli teknoloji üretimidir.

Her geçen gün gelişen teknoloji ile iş hayatı ve özellikle de üretim yapan şirketler kendilerini bu dijital dönüşüme adapte etmeye gayret etmektedir. KARÇEL olarak, dijitalleşmenin getirdiği avantajlardan yararlanmak için tasarım, üretim, depolama, sevkiyat, satış, pazarlama gibi alanlarda tüm süreçleri diji-




KARDÖKMAK

KARDEMİR DÖKÜM MAKİNE SAN. ve TİC. A.Ş.

ENDÜSTRİYEL TESİS KURULUMUNDA ANAHTAR TESLİMİ ÇÖZÜMLERDE HEP ONUN İMZASI VAR

Türkiye Lider Marka Ödülleri platformunca yapılan “Yılın İnovatif Dökümhane ve Endüstriyel İmalat Markası” ödülü KARDÖKMAK'ın



Şirket Müdürü Murat CANBAZ, “KARDÖKMAK'ın bundan sonraki süreçte Bulgaristan Harmonee tesislerine benzer fabrika kurumları konusunda Avrupa'da ve Asya'da varlığımızı sürdürmek, hatta şubelerimizin sayısını artırarak GLOBAL BİR ŞİRKET haline dönüşmek” olduğu belirtiliyor.

01 Şirketinizi tanıyabilir miyiz? Firmanızdan bahsedebilir misiniz?

Bir KARDEMİR kuruluşu olan KARDÖKMAK AŞ'nin Çimento Fabrikaları, Gübre Fabrikaları, Kağıt Sanayi, Alçı Fabrikaları, Bakır İşletmeleri gibi döner fırınlı tesisler başta olmak üzere Demir Çelik Fabrikaları ve Enerji Santralleri gibi bir çok sektöre yedek parça temin ettiğine ve bu alanda Türkiye'nin en büyük tonajlı döküm ve talaşlı imalat kapasitesine sahip olduğuna dikkat çeken Şirket Müdürü CANBAZ, Bulgaristan merkezli açılan yeni şubesi ve KARDÖKMAK İSTANBUL PROJE OFİSİ aracılığı ile Avrupa ve Asya'da yeni geri dönüşüm tesisleri kurmayı hedefliyoruz.

02 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Ülkemizin cari açığını azaltma noktasında, Amerika Almanya Rusya Belçika Fransa Ukrayna Polonya Sırbistan Yunanistan Karadağ Bosna-Hersek Çekya Irak Suriye Katar Hollanda Lüksemburg İtalya Kazakistan gibi önemli ticaret merkezlerine ihracatlarımızı gerçekleştirdik.

“Ülke ekonomisine daha fazla katma değer kazandırmak amacıyla şirket olarak son yıllarda ihracata daha fazla ağırlık verdik. Hem makine parkurumuza hem de mühendislik altyapımıza önemli yatırımlar yaptık. Avrupa ve Asya ülkelerine ihracat gerçekleştiriyoruz. Ana şirketimiz KARDEMİR'in Cumhuriyetin 100. yıl vizyonuna uygun olarak bizde gerek fabrika kurumları gerekse parça tedariki ile mevcut ihracat sayılarımızı ikiye katlayacağımıza inanıyoruz.

03 Sektörde rakipleriniz var mı? Sizi farklı kılan nedir?

Sektörde rakiplerimizin olmadığını söyleyebilirim. Çünkü bizim gibi imalat metotları aynı olan bir dökümhane Türkiye'de yok. Hatta şirketimizin benzeri dünyada da yok. Çünkü aynı fabrika sahası içerisinde entegre demir çelik fabrikasına sahip olmak çok ciddi artılar sağlayan bir durum. Kardemir çelikhanelerinden aldığımız sıvı çelik ile cevherden imal edilmiş ve vakumdan geçirilmiş 40 ton üzeri dökümleri yapabiliyoruz. Döküm tonajında sınırlarımız



yok; çünkü peş peşe çelikhanelerden pota alıp döküm yapabiliyoruz. Bu durum bizi hem tonaj hem de kalite açısından çok avantajlı bir hale getiriyor.

04 Ürün gamınızdan bahsedebilir misiniz? Neler üretiyorsunuz?

KARDÖKMAK AŞ'nin Çimento Fabrikaları, başta Kardemir yedek parçaları olmak üzere, Demir Çelik sektörü, maden ve Kırıcı sektör-



lerinin yedek parçalarını imal ederken Gübre Fabrikaları, Kağıt Sanayi, Alçı Fabrikaları, Bakır İşletmeleri gibi döner fırınlı tesislere fener dişli, gale, pinyon dişli döner fırın aynası, ring ve manto imalatlarını yapmaktadır. Başta Demir Çelik Fabrikaları olmak üzere içinde Cüruf potası, Merdane, Yüksek Fırın Çanı gibi katma değeri yüksek ürünler üretmekteyiz.

Anahtar Teslim projeler kapsamında ise; waelz tesisleri, gübre fabrikaları, bakır tesisleri, DRI tesisleri, paletleme tesisleri, kırma eleme tesisleri, çimento tesisleri Mineral işleme tesislerinin anahtar teslim kurulumlarını da yapmaktayız.

KARDÖKMAK, MKE Ağır Silah Fabrikası'nın da ana tedarikçileri arasında yer alıyor.

05 Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarınız ne durumda?

- Pilot ölçekli döner fırınların tesisimizde yapılarak deneme imalatlarının yapılması.
- İlk bölümün devreye alındığı 2500 tonluk press ile katma değerli ürünlere geçiş yapılması.
- Yeşil çelik üzerine dönüşüm çalışmalarının hazırlanması.

06 Şirketiniz 2022 yılını nasıl geçirdi?

2022 yılında toplam ciromuz 20 milyon dolar civarındadır. İhracat oranımız her yıl yükselmekte ve 2022 sonu itibarıyla %55'e ulaşmış durumdayız. Geçmiş yıllara kıyasla şirketimizin karlılığı yaklaşık 20 kat artmıştır. Açık olan siparişlerimiz geçmiş yıllara kıyasla %300 oranında artış göstermiştir.

Şirketimizde 2022 yılında yatırımlara devam etmektedir. Dövme pres alanında da yatırım yapılmıştır. Yapılan bu yatırım tren tekeri

montaj hattı yatırım çalışmaları arasında bulunmaktadır.. Bu yatırımlar tamamen öz kaynaklarımız tarafından karşılanmaktadır.

Kardökmak tarafından Kardemir Çelikhane-sinde bulunan Sürekli Dökümler Makinası yatırımı projesi, teknoloji transferi ile sürekli döküm makinası imalatları yapılmış ve Kardemir de devreye alınmıştır. Kardemir A.Ş. ile bu yıl içinde Biyolojik atık arıtma tesisi proje yapımı sözleşmesi de imzalanmıştır.

07 İhracat neden önemli? Önümüzdeki yıllara ait ihracat planlarınızdan bahseder misiniz?

İHRACAT ŞART Ülkemiz kırılgan bir dönemden geçiyor. Dolar kuru her yükseldiğinde içim acıyor, çünkü Türkiye'de çelik ihracatında ton başı fiyatları 550-600 dolar arasında. Oysa bu rakam Güney Kore'de 900 dolarken gelişmiş



ülkelerde ise bin doların üzerinde. Bu tablo, bizim bu işin hamallığını yaptığını gösteriyor. Yüksek katma değerli ürünler üreterek bunları ihraç etmek zorundayız. Ben şirket olarak ton başına biraz daha fazla alabilirim ama gelecek yıllarda bu hem tonaj hem de ton başı dolar fiyatı olarak yukarılara çıkma hedefindeyim.

Almanya'daki resesyon sebebi ile Balkanlar da ticaret hacmimizi arttırdık. Bulgaristan'da bulunan şubemiz vasıtası ile Balkan ülkelerine daha fazla ihracat yapmaya başladık. Amerika pazarında ihracatımızı arttırmak istiyoruz. Bunun için fuarlara katılarak yeni pazarlar konusunda Şirketimizin müşteri portföyünü geliştirmeyi hedefliyoruz.

08 Dijital pazarlama noktasında neler söylersiniz?

Her geçen gün gelişen teknoloji ile iş hayatı ve özellikle de üretim yapan şirketler kendilerini bu dijital dönüşüme adapte etmeye gayret etmektedir. Bizlerde KARDÖKMAK olarak, dijitalleşmenin getirdiği avantajlardan yararlanmak için tasarım, üretim, depolama, sevkiyat, ve satış aşamalarında insan faktörlü hataları azaltmak ve süreçleri hızlandırmak için teknolojik yatırımlar yaptık.



09 Yeni yatırımlarınız var mı?

KARDEMİR'in yeni imalat grubu arasında yer alan tekerlek fabrikasının imalatlarının yapılması sebebi ile aks imalatlarının Kardökmak tarafından imal edilerek teker aks montaj hattının Kardökmak ta devreye alınması planlanmaktadır.

2022 yılında başlayan 2500 ton'luk pres yatırımlarının sonra 2.ve 3. Faz yatırımları olan ergitme sistemleri yatırımları gelecek önümüzdeki yıllarda hedeflerimiz arasındadır.

CEVHERDEN MÜCEVHERE



SEKTÖRDE 50 YILI AŞTIK

■ Söyleşi | **Abdülmuttalip Kayıkçı**
Dış Ticaret Müdürü

01 Firmanızdan bahseder misiniz?

Yarım yüzyıldan uzun süredir demir-çelik sektörünün en çok tercih edilen şirketlerinden biri olmayı başaran Kayıkçı Demir Çelik, Türkiye'de demir-çelik sanayinin merkezi olarak anılan Karabük ilindeki fabrikasında ürettiği sıcak/soğuk demir çelik ürünlerini; kalite, deneyim ve güven ile tüm dünyaya sunuyor.

Türkiye'deki faaliyetlerine 1963 yılında ilk ticari nakliyat aracı ile başlayan markamız, bugün 40.000 m²'lik üretim tesisi, ticari araç filosu, farklı ülkelerdeki depoları ve ofisleri, nitelikli insan kaynakları ve uzmanlığıyla sektöründe hatırı sayılır bir konum elde etmiştir.

Kalite yönetim sistemi gereklerine uygun olarak ilgili standart belgelerine sahip olan Kayıkçı Demir Çelik, tüm çalışmalarına kaliteli hizmet ve çalışma prensiplerini ekleyerek müşterilerine kusursuz bir deneyim yaşatmayı hedeflemiştir.

Kayıkçı Demir Çelik ailesi olarak, faaliyet alanlarımızı genişleterek yeni ülkelere açılmayı hedefliyor, varlık sebebimiz olan müşterilerimizin en doğru tercihi olmayı sürdürmek istiyoruz.

02 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Başta Avrupa olmak üzere, birçok kıtaya ihracat yapmaktayız.

03 Ürün gamınızdan bahseder misiniz? Neler üretiyorsunuz?

Sıcak haddeleme tesisinde Yuvarlak, Kare ve Lama üretimi yapmaktayız. Ayrıca tesisimizde bulunan makineler ile otomotiv, makine



imalat, inşaat, ziraat, gaz ve petrol sanayi gibi birçok sektöre hitap eden kangaldan çubuğa ve çubuktan çubuğa soğuk çekilmiş Yuvarlak, Kare ve Lama üretimi yapmaktayız.

04 Cironuzun ne kadarını ihracatınız kapsıyor?

İhracat şuan için ciromuzun %50 sini kapsamaktadır ancak kısa bir süre önce başladığımız yatırımlar ile birlikte ihracat rakamlarımızı arttırarak bu oranları çok daha yukarıya taşımayı planlıyoruz.

05 Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarınız ne durumda?

Son yıllarda ulusal ve uluslararası piyasalarda artan rekabet, Ar-Ge ve Inovasyon çalışmalarımıza hız vermemiz gerektiği zorunluluğunu doğurmuştur. Katma değerli ürünlerin üretimi için gerekli olan yenileme ve yenilenme işleme çok hızlı bir şekilde giriş yapmış bulunuyoruz.

06 Şirketiniz 2022 yılını nasıl geçirdi?

Her ne kadar pandemi ve diğer etkenlerden

dolayı genel olarak Dünyada piyasalar durgun olsa da Demir Çelik sektörü daha avantajlıydı. Kayıkçı Demir Çelik olarak tesisimizde herhangi bir üretim kısıtlamasına gitmedik ve geçmiş yıllardaki aynı kapasitesiyle üretime devam ettik.

07 Önümüzdeki yıllara ait ihracat planlarınızdan bahseder misiniz?

Daha öncede belirtmiş olduğum yeni yatırımlar ile birlikte önümüzdeki yıllarda ihracat rakamlarımızı çok daha yukarıya taşımayı planlıyoruz. Markamızı tüm dünyaya tanıtmak için, ulusal ve uluslararası mecrada düzenlenen fuarlara düzenli olarak katılım gösteriyoruz. Bunun yanında, etkileşim kurmak ve satışları arttırmak için mevcut ve potansiyel müşterilerimize yerinde ziyaretler gerçekleştiriyoruz.

08 Dijital pazarlama noktasında neler söylersiniz?

Dijital pazarlama günümüz dünyasında giderek daha önemli hale geliyor. Dijital ortamda bulunmak, firma bilinirliğini ve güvenilirliğini kesinlikle arttırmaktadır. Yeni bir firma hakkında bilgi alabilmek için ilk başvurduğumuz mecra sosyal medyadır. İlk önce firmanın internet sitesi var mı, var ise ne kadar kurumsal diye bakarız. Demir-Çelik sektöründe dijital ortamlarda satış yapmak çok mümkün olmasa da, bahsettiğim durumları göz önüne aldığımızda kesinlikle bulunmamız ve düzenli olarak takip etmemiz gereken bir ortamdır.

09 Yeni yatırımlarınız var mı?

Mevcut tesisimizin yanında 4500m²'lik yeni bir kapalı alan inşaatımız devam etmektedir. Bu alanı Soğuk Çekme tesisi ve stok sahası olarak kullanacağız. Ayrıca bu alanda yeni makinelerle, katma değerli ürünlerin üretimine başlayacağız.



Kibar Dış Ticaret



KİBAR DIŞ TİCARET BÖLGE SORUMLUSU MEHMET AKİF SAKA İLE SEKTÖRÜN 2022 YILINI NASIL GEÇİRDİĞİNİ VE 2023 YILI BEKLENTİLERİNİ KONUŞTUK

01 Şirketinizi tanıyabilir miyiz?

Kibar Dış Ticaret A.Ş. Türkiye'nin önde gelen sanayi gruplarından biri olan Kibar Holding'in dış ticaret şirkettir.

Ülkemizde başlatılan dış ticaret atılımlarında öncü rol oynamak ve Kibar Grubu'nun bu konuda uzman şirketi olarak dış ticaret etkinliklerini örgütlemek amacıyla 1985 yılında kurulmuştur.

Günümüzde Türkiye'nin önde gelen birçok özel ve devlet sanayi kuruluşunun ihracatını ve bu kuruluşların hammadde gereksinimlerinin bir bölümünün ithalatını gerçekleştirmektedir. Ayrıca dış ülkelere üçüncü ülkelere yüksek tonajlı ticaret yapmaktadır.

1988 yılında Dış Ticaret Sermaye Şirketi unvanını alan şirketin dış ticaret hacmi istikrarlı bir grafik çizmiştir ve yılda 1.5 milyon ton seviyelerine ulaşmıştır.

Şirket'in Karabük'te bulunan ofisinde iç piyasa operasyonları gerçekleştirilmektedir. Ofis, bölge haddehanelerine hammadde akışını düzenleyip ticari profil üretimlerinin organizasyonunu yapmakta ve iç piyasa satış pazarlama faaliyetlerini yürütmektedir.

Dünya çapında yaygın temas noktaları ve dış ticaret bilgi ve birikimiyle Kibar Dış Ticaret A.Ş., grubun güçlü ticari kültürünün özgün bir temsilcisi niteliğini taşımaktadır.

Kibar Dış Ticaret A.Ş. Türkiye'nin ilk 10 ihracatçı listesindedir.

Kibar Dış Ticaret olarak sahip olduğumuz tecrübe ve hacimle birlikte sektörde yaşanan olumsuzlukları etkin şekilde analiz ederek yeni atılımlar gerçekleştirmeye devam etmekteyiz.

Demir-çelik sektörü ihracatında ipi göğüsleyen Kibar Dış Ticaret, ürün çeşitliliğindeki artışın yanı sıra ürün miktarını da arttırarak yeni coğrafyalara yeni pazar payları kazanımlarını sağlamaktadır.

Karabük bölgesinde üretim yaptığımız fabrika sayımızı arttırmaktayız. Bununla birlikte Türkiye'de depo ağıımızı da her geçen gün büyütülmekteyiz. İş yoğunluğunu azaltmak anlamında da nitelikli personel sayımızı arttırmakta ve teknolojik alt yapıyı hem güçlendirmekte hem de yenilemekteyiz.

02 Sektör hakkında bilgi verebilir misiniz?

2021 yılında yaşanan pandemi süreci, küresel ticaretin değişime uğramasına bununla birlikte tedarik zincirinde çeşitli sıkıntıların yaşandığı bir yıl olmuştu. Demir-çelik sektörü de pandemi etkisiyle değişim ve gelişimler yaşamış ve yaşanmaktadır.

2022 yılına gelindiğinde ise Rus-Ukrayna savaşı, ABD-Çin ticaret savaşları ve Ortadoğu da yaşanan gerginlikler döviz kurları üzerinde baskı oluşmasına neden olmuş ticaret hac-

minde düşüşe neden olmuştur. Türkiye olarak sektördeki daralmayı da belirli dönemlerde hissetmemize karşın katma değerli ürünler üretimiyle ve farklı ürün gruplarının satışlarıyla birlikte etkileri en hafif şekilde atlatılması sağlanmıştı. 2023 yılı ilk çeyreğinde seçim sürecine girilmesiyle birlikte sektörde durağanlık yaşanmaktadır. Bu durum seçim sürecinin atlatılması ile yakın zamanda olmasa da kısa süre içinde fiyatların toparlanması ile daha iyi ve olumlu bir seviyeye gelecektir.



03 2023 yılını değerlendirir misiniz?

Öncelikle seçim yılı olmasının etkisi ile yılın ilk yarısında; fiyatların aşağı yönde olması, dolar kurunun etkisi ve faizlerin yüksek olmasının finansman giderlerinin artmasına ve sektörün olumsuz etkilenmesine sebep olmuştur.

Seçim sürecinin atlatılmış olması, Rusya - Ukrayna savaşının bütün piyasaları olumsuz yönde etkileyen şartlarının tekrar istikrar kazanması ve enerji fiyatlarının makul seviyeye inmesi ile 2023 yılının ikinci yarısının, yılın birinci yarısına oranla daha iyi olacağını öngörülmektedir.



LEZZETİMİZ DOĞALLIKTAN GELİYOR

01 Şirketinizi tanıtabilir miyiz?

Şirketimiz 2004 yılında kurulmuş olup, "Şeffaf Üretim" sloganı ile üretimin her aşamasını siz değerli tüketicilerimize sunarak "Güven, Kalite ve Lezzeti" bir arada bulundurmaya kendine ilke edinmiştir.

Safranbolu'nun en önemli güzelliklerinden biri olan "Safranbolu Lokumu"nu tüm Türkiye ve Dünya'ya tattırmak üzere yola çıkan şirketimiz, Safranbolu Lokumunun özel bir ürün olarak Coğrafi Tescil Belgesi'ne sahip olması gerektiğine inanarak 2006 yılında TÜRKİYE PATENT ENSTİTÜSÜ'ne gerekli başvuruları yapmıştır. Uzun tetkikler neticesinde Safranbolu Lokumu'nun Türkiye'mizin özel ürünlerinden birisi olduğu tescillenmiştir.

Lezzetin doğallıktan geldiğine inanarak lokumlarımızda doğal hammaddeler, doğal ve doğala özdeş yardımcı malzemeler kullanılmaktadır. ISO 22000:2018 Gıda Güvenliği Yönetim Sistemi ve ISO 9001:2015 Kalite Güvenliği Yönetim Sistemi belgelerine sahip olan şirketimiz, bu belgelerin gerektirdiği her türlü gıda güvenliği denetim ve hassasiyetine sahip bir üretim gerçekleştirmektedir.

Hedefimiz Safranbolu Lokumu'nun geleneksel reçetelerini ve üretim tekniklerini aynen koruyarak siz değerli müşterilerimize sunmak ve bu değerlerin gelecek kuşaklara aktarılmasını sağlamaktır.

02 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Almanya, Hollanda, Belçika, Polonya

03 Ürün gamınızdan bahsedebilir misiniz? Neler üretiyorsunuz?

Lokum, Helva, Şekerleme, Cezerye, Draje

04 Cironuzun ne kadarını ihracatınız kapsıyor?

2022 yılı cirosunu %15 'ni ihracat kapsamaktadır.

2023 yılı ilk 4 ayı için %20 'sini ihracat kapsamaktadır.

05 Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarınız ne durumda?

Lezzetin doğallıktan geldiğine inanarak lokumlarımızda doğal hammaddeler, doğal ve

doğala özdeş yardımcı malzemeler kullanılmaktadır. ISO 22000:2018 Gıda Güvenliği Yönetim Sistemi ve ISO 9001:2015 Kalite Güvenliği Yönetim Sistemi belgelerine sahip olan şirketimiz, bu belgelerin gerektirdiği her türlü gıda güvenliği denetim ve hassasiyetine sahip bir üretim gerçekleştirmektedir.

Zereks üzümü kaplı, Gülkurulu kaplı, Orijinal Manda kaymaklı vb. farklı çeşitlerimizle ve geliştirmekte olduğumuz laboratuvarlarımızla yeni ve çeşit ürün gamları üretmekteyiz.

06 Şirketiniz 2022 yılınızı nasıl geçirdi?

Şirketimiz üretmiş olduğumuz çeşitli lokumlar sayesinde müşteri portföyümüz %20 artmıştır. Yeni pazarlardan talep görmüştür.

07 Önümüzdeki yıllara ait ihracat planlarınızdan bahsedebilir misiniz?

Yine yukarıda bahsetmiş olduğumuz gibi ürün yelpazemizin doğal olmasından kaynaklı arz ve talepler oluşmakta buna göre özellikle Avrupa pazarında daha çok yer almak başlıca hedefimiz.

08 Dijital pazarlama noktasında neler söylersiniz?

Pandemi sürecinde e-ticaret ile dijital pazarlama önem kazanmış olup şirketimiz iki E-ticaret sitesi ile çalışmaktadır. Hedefimiz E-ticaret payımızı daha da büyütme.

09 Yeni yatırımlarınız var mı?

Devlet Destek Paketlerini takip etmekteyiz. Bize uygun fırsatları değerlendirmekteyiz.





GERİ DÖNÜŞÜMDE TÜRKİYE EKONOMİSİNE KATKI SAĞLIYORUZ

■ Söyleşi | **Metin Altan**
Genel Müdür

01 Firmanızdan bahseder misiniz?

Marzinc yatırımı, Elektrik Ark Ocağı ile çelik üretimi süreci sonucunda ortaya çıkan baca tozu (EAF Dust) malzemesindeki çinko metalini Geri Kazanım sürecine dahil edip, yeniden sanayide kullanılmasını sağlamak üzere Türkiye'nin önde gelen 5 çelik üretici firması Çolakoğlu, Diler, İçdaş, Kaptan ve Kroman tarafından kurulmuştur. Ana amacı ortak şirketlerin üretiminden çıkan EAF tozunu çevreci ve ekonomik bir şekilde geri kazanmak olan tesis, yılda 200.000 tona yakın baca tozundan 50.000 ton civarı çinko oksit elde etme kapasitesine sahiptir. İleri ve modern bir teknolojiyle kurulan Marzinc, dünya üzerindeki benzerlerine göre çok daha çevreci ve verimli bir şekilde üretim yapmaktadır ve sürekli iyileştirme prensibine göre de tüm fonksiyonlarını daha iyi hale getirmek üzere çalışmaktadır. Üretimini tamamını yurtdışı pazarlarına ihraç eden tesis, Ocak 2013'ten bu yana geri dönüşüme ve Türkiye ekonomisine katkı sağlamakta, yurda ihracat geliri getirme ve cari açığı azaltma anlamında değer üretmektedir.

02 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Üretimini tamamını ihracata konu eden Marzinc; çoğunlukla Avrupa ülkeleri olmak üzere Güney Amerika, Japonya, İskandinav ülkeleri ve Amerika ile çalışmaktadır.

03 Ürün gamınızdan bahseder misiniz? Neler üretiyorsunuz?

Üretim sonucu çinko oksit malzemesi elde edilmektedir. Ancak üretim sürecinde yan ürün olarak çıkan cüruf da, çimento fabrikalarında alternatif hammadde olarak kullanılmaktadır.

04 Cironuzun ne kadarını ihracatınız kaplıyor?

Arızı durumlar haricinde cironun tamamı ihracat bedellerinden oluşmaktadır.

05 Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarınız ne durumda?

Türkiye çinko ithalatçısı konumunda bir ülkedir. Marzinc, ihraç ettiği çinko oksit ürününü yurtiçinde külçe çinkoya götüreceği ve ithalat gerekliliğini azaltacak elektroliz yatırımı için AR-GE çalışmalarına devam etmektedir.

06 Şirketiniz 2022 yılını nasıl geçirdi?

Dünyadaki ekonomik gelişmeler, 2022 yılında tüm piyasalara derinden etki etmiştir. Enflasyonist ortama geçilmesi, jeopolitik sorunlar sebebi ile enerji fiyatlarındaki ciddi artışlar ve ülkeler arası ticaretteki kısıtlama ve sınırlamalar sebebi ile endüstriyel malzemelerin arz/talep dengesinin bozulması gibi sebepler ile dalgalanmalı ve resesyon endişelerinin yaygın olduğu bir sene geride kalmıştır. Mar-

zinc 2022 yılını da mevcut karlılığını ve üretim hacmini muhafaza ederek makro ekonomik gelişmelerden en asgari düzeyde etkilenmiş şekilde tamamlamıştır.

07 Önümüzdeki yıllara ait ihracat planlarınızdan bahseder misiniz?

Marzinc, mevcut pazarlara ilave yeni pazarlara da açılarak ihracat faaliyetine devam etme niyetindedir. Özellikle Uzak Asya ve Okyanusya pazarları ile ilgili temaslarımız devam etmektedir.

08 Dijital pazarlama noktasında neler söylersiniz?

Bulduğumuz sektör, faaliyet alanımız ve ticari konfigürasyonumuz düşünüldüğünde, dijital pazarlamanın pazarlama faaliyetlerimizde pek bir etkisi ve katkısı olmayan bir alan olmadığı aşikardır. Ancak tüm dünya ticaretinde gelişmekte olan bir alan olması sebebi ile elbette bizim de dijital pazarlama alanının ilgili alt kırılımlarına ilgilimiz mevcuttur. Bu alandaki gelişmeler, uzman ekiplerimiz tarafından yakından takip edilmektedir.

09 Yeni yatırımlarınız var mı?

Güneş Enerji Santrali yatırım projemize 2022 yılı sonunda başlamıştır. Karabük fabrika sahamızda ve Bartın depo sahamızda GES yatırımıyla alakalı çalışmalar tüm hızı ile devam etmekte, 2023 yılı içerisinde enerji üretmeye başlanması hedeflenmektedir. Hammadde depolaması için Karabük fabrika sahamızda yine 2022 yılı sonunda başlanan Stokhol yatırımımız mevcuttur. Güneş Enerji Santrali yatırımı sayesinde enerji tüketimimizi azaltma ve sürdürülebilirliğe katkı sağlama, stokhol yatırımı sayesinde de üretim faaliyetimizin devamlılığı için hammadde stok yönetiminin modernizasyonun sağlanacaktır.





ÖNÜMÜZDEKİ YIL BÜTÜN GÜCÜMÜZLE %20'LERDEKİ İHRACAT CİROMUZU %50'LERE TAŞIYACAĞIZ

Metin Gürbulak

■ Söyleşi | Meetcoffe Kurucu Ortak Genel Müdür

01 Meet Coffe hakkında ne zaman kurulmuştur? Başkaca faaliyet alanlarınız mevcut mu?

Şirketimiz 2021 yılında Safranbolu'da kurulmuştur. Her ne kadar yeni kurulmuş genç bir şirket olsak da aslında 50 yıllık ticari tecrübesi olan Sayın Ahmet Aygür önderliğinde bir grubun gıda sektöründe faaliyet gösteren üçüncü şirketi unvanını taşımaktadır, ayrıca turizm sektöründe faaliyet gösteren Aygür Otelcilik A.Ş. mevcuttur. Endüstriyel ambalaj ve kimyasal sektöründe ise Ay Profesyonel Temizlik Malzeme Çözümleri LTD ŞTİ İsmi altında faaliyet gösteren bir şirketimiz daha var. Şirketimiz bu kısa sürede iso9001-iso45001-iso22000-iso14001 belgelerini almaya hak kazanmıştır.

02 Yurt içinde hangi bölgelere hizmet veriyorsunuz? Bildiğimiz kadarı ile bir de ihracat ayağınız var ondan da kısaca bahsedermisiniz?

Bugün itibariyle Türkiye'nin 7 bölge ve onlarca şehrine hizmet veriyoruz. Ayrıca yurt dışında Türkmenistan, Makedonya ve İspanya ya ihracat yapmaktayız.

03 Ne tür ürünler üretiyorsunuz?

Ana faaliyet konumuz kahve kavurmak aslında Türk Kahvesi, Espresso ve filtre kahve üretmekteyiz. Bunun yanında toz çikolata, toz salep, profesyonel soslar, meyve püreleri, şuruplar, bitki çayları satmakta ayrıca Cafe kurulum ve kahve danışmanlık hizmeti vermektedir.

04 Cironuzun ne kadarı ihracattan geliyor?

Yıllık ciromuzun % 20 lik kısmı ihracattan oluşmaktadır. Hedefimiz bu oranı arttırmaktır.

05 ARGE ve inovasyona yönelik ne gibi çalışmalarınız var?

ARGE ve İnovasyona gerçekten çok değer veriyoruz. Hem geleneklerimize sahip çıkarak hem de gelişen dünya teknolojilerine ayak uydurmaya çalışıyoruz. Bunu örneklendirecek olursak son sistem dijital kahve kavurma ve öğütme makinaları kullanıyoruz, fakat Türk Kahvesini geleneksel Türk damak tadına uygun hale getirmek için 65 yaş üzeri onlarca Türk kahvesi tiryakisi bireylerle beraber hazırladık. Bunun yanında kavurma atölyemizde dünyanın çeşitli ülkelerinden getirdiğimiz yeşil kahve çekirdeklerini test makinalarımızda kavurarak hem bilimsel hem de duyuusal bir takım testlere tabi tutuyoruz.



06 Geçtiğimiz yılı nasıl geçirdiniz, bu yıl ki hedefleriniz nelerdir?

2022 yılında dünyamızda yaşanan Pandemi ve ekonomik krizin etkilerini tabi ki bizde yaşadık fakat doğru bir strateji ve planlama sayesinde minimum etki ile geçirmiş olduk.

2023 yılında halen ihracat yaptığımız ülkelere ek olarak Rusya başta olmak üzere bir çok ülke ile görüşmelerimiz devam etmektedir.

07 Dijital pazarlama konusunda neler diyebilirsiniz?

Nasıl ki Türk kahvesini üretirken geleneklere bağlı kalmayı tercih ettiysek dijital pazarda da genç ve dinamik ekip arkadaşlarımıza çok güveniyoruz bu anlamda. Web sitemiz sosyal medya hesaplarımız sürekli güncel tutulmaktadır. Dijital pazarlama artık çağımızın bir gerçekliliğidir.

08 Personel eğitimi hakkında neler diyebilirsiniz, sizce önemi nedir?

Meetcoffe olarak üretim hacmimizi artırmak anlamında yeni ekipmanlar dışında ekip arkadaşlarımızın daha donanımlı hale gelebilmesi için hem mesleki eğitimlerine ve kişisel eğitimlerine yatırım yapıyoruz. Memleketini en çok seven işini en iyi yapandır şiarı ile insana yatırım yapmanın en doğru yatırım olduğunu düşünüyoruz.



MÜŞTERİLERİMİZİN TEDARİKÇİSİ DEĞİL İŞ ORTAKLARİYİZ

■ Söyleşi | **Cenk Gedikoğlu**
Genel Müdür

01 Şirketinizi tanıyabilir miyiz? Firmanızdan bahseder misiniz?

Rolmak döküm Karabük Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren bir döküm fabrikasıdır. Fabrikamız 10.000 m² alan üzerine 3520 m² kapalı alandan oluşmaktadır. Rolmak Döküm ülkemizde demir çelik sektöründe faaliyet gösteren firmaların tercih ettiği ve uluslararası piyasada adından söz ettiren bir şirkettir.

02 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Ağırlıklı olarak Orta Doğu ülkeleri Mısır, Suudi Arabistan, Irak, Birleşik Arap Emirlikleri başta olmak üzere Fas Bahreyn, Filistin, Pakistan, Almanya, Amerika, İspanya Azerbaycan, Rusya, Türkmenistan, Özbekistan gibi bir çok ülkeye ihracat yapıyoruz.

03 Ürün gamınızdan bahseder misiniz? Neler üretiyorsunuz?

Rolmak Döküm 20 ton ergitme kapasitesine sahip bir tesis olarak, Demir Çelik sektöründe kullanılan hadde merdanelerinin ve ekipmanlarının üretimini gerçekleştirmektedir.

04 Cironuzun ne kadarını ihracatınız kaplıyor?

Özellikle son 2 yıldır ihracat oranımız çok artmış global piyasada amaçladığımız hedefleri yerini bulmuştur. Şu anda mevcut cironuzun %60'ını ihracatımız kapsamaktadır.

05 Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarınız ne durumda?

Katma değeri yüksek kaliteli ve nitelikli ürün

sağlama noktasında AR-GE ve inovasyon çalışmalarının önemini farkındayız. Mühendis ve teknik kadromuz bu konuda her zaman gelişime açık bir şekilde gereken özveriye göstermektedir.

Ekip arkadaşlarımızla mevcut laboratuvarlarımızın yenilenmesi, kurumsal bir alt yapı oluşturulması ve fabrikamıza entegre olacak şekilde dijital yazılım uygulamaları çalışmalarımız tüm hızıyla devam etmektedir.

06 Şirketiniz 2022 yılını nasıl geçirdi?

2022 yılı bildiğiniz üzere hepimizin ekonomik çalkantılar yaşadığı bir yıl ve dönemdi diyebiliriz. Fakat bizim gibi ihracat yapan firmaların döviz kurlarının rekabet edebilir etkisi ile iç pazarda yaşadığı kayıpları tolere edebilmektedir. Tüm ekip arkadaşlarımızla daha çok çalışmamız gerektiğinin bilincinde üretimimize devam ettik. Ve hem üretimde hem satışlarda %20 büyüme performans artışı gösterdik.

07 Önümüzdeki yıllara ait ihracat planlarınızdan bahseder misiniz?

10 yılı aşkın süredir edindiğimiz tecrübe ve kazanımları daha çok ihracat yapabilecek ülkemize katma değer sağlayacak şekilde kullanmamız gerektiğinin bilincindeyiz. Yurt içi ve yurt dışı fuarlarda firmamızın tanınır ve görünürlüğü açısından aktif olarak yer alıyoruz. Genelde benimde içinde bulunduğum bölge bölge yurt dışı seyahatleri ile global piyasayı yerinde ve canlı sıcak temaslara keşfediyoruz. İşimizin bir güven ve süreklilik istediğinin farkında olduğumuz için kaliteden asla ödün vermeden yurt dışında bulunan müşterilerimizin tedarikçisi değil iş ortakları oluyoruz. Bu nedenle biz yine yaptığımız şeyleri yapmaya

devam edeceğiz. Yakın zamanda Almanya'da uluslararası piyasada ciddi bir yeri olan GIFA fuarına katılacağız. Daha sonra yine Mısır Suudi Arabistan bu iki bölgede çok büyük bir demir çelik fuarının katılımcısı olacağız. Ana hedefimiz ihracatımızın %80 oranına çıkarmaktır.

08 Dijital pazarlama noktasında neler söylersiniz?

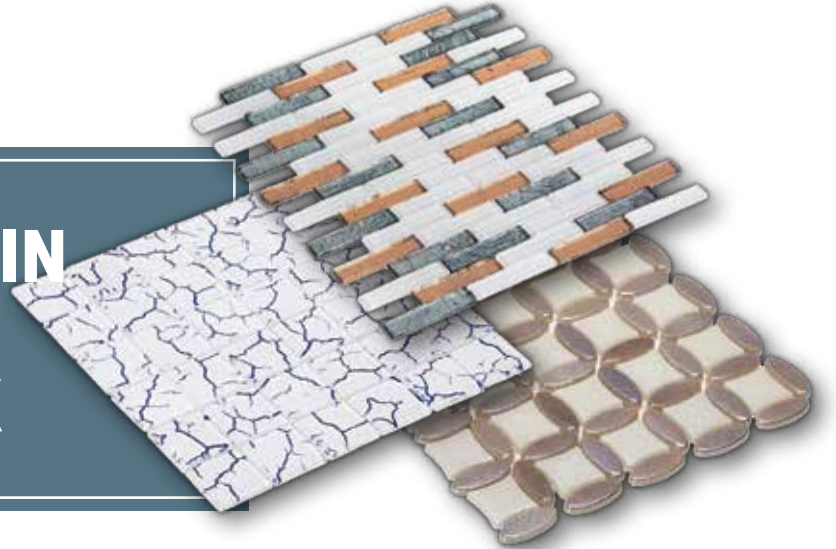
Dijital pazarlama şu anda özellikle yine neslin çok aktif olarak kullandığı bir pazarlama yöntemi ve alış verişi yöntemi. Her şeyin online üzerinde kurgulandığı online toplantılar online fabrika gezileri. Biz bu sürece aslında pandemi ile birlikte dahil olduk. Pandemi öncesinde daha sıcak satış dediğimiz yüz yüze görüşerek konuşarak yaptığımız geleneksel satış metodu üzerinde ilerlerken pandemi bizi dijital pazarlamaya yöneltti. Şu an geldiğimiz noktada bu durumdan hızlı aksiyon alınabilmesi neticesinde memnunuz. Dijital artık hayatımızın her yerinde her alanında bu nedenle dijitalleşmeyi iş ve çalışma hayatımıza entegre etmek zorundayız.

09 Yeni yatırımlarınız var mı?

Aslında bizim çalışma amacımız yatırım dersek çokta abartmış olmayız. Yatırımlarımızı uluslararası piyasada rekabetçi olabilmek için sürekli devam ettirmekte gelişim ve büyüme değerlerimizi bu yönde planlamaktayız. Mevcut fabrikamızın 10 Dönüm üzerine 4000 m² kapalı alan olacak şekilde atölye yatırımı devam etmektedir. Bunun yanı sıra dijitalleşme ve otomasyona geçiş sürecimiz tüm hızıyla devam etmektedir. Kürselleşen şirketimizin çağa ayak uydurarak üretim standartlarında ihracata yönelik yatırımlar yaparak rekabet üstünlüğü sağlama çabasını sürdürecektir.

SAFRANGLASS
SAFRANBOLU CAM MOZAIK

BÜTÜN ÇALIŞMALARIMIZIN AMACI SEKTÖRÜN ÖNCÜ ŞİRKETLERİNDEN OLMAK



01 Şirketinizi tanıyabilir miyiz? Firmanızdan bahseder misiniz?

Safranbolu Cam Mozaik San. ve Tic. A.Ş. Organize Sanayi Bölgesinde 8.000 m² arsa üzerinde 4.100 m² kapalı alanda 2002 yılından bu yana faaliyet göstermektedir. Şirketimiz Cam mozaik üretimi yapmaktadır.



02 Ürün gamınızdan bahseder misiniz? Neler üretiyorsunuz?

Ürünlerimiz %85 oranında havuz kaplama malzemesi, %15 oranında proje, mimari kaplama ve banyo mutfak tezgâh arası kaplama malzemesi olarak yapmaktayız. Eğitimli ve deneyimli personeli ile 3 adet üretim bandında yıllık 400.000 m² cam mozaik üretim kapasitesine sahiptir.

03 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Ürünlerimizin %80 ihracat %20 yurtiçi müşterilerine satışı gerçekleşmektedir. İhracat olarak Avrupa, Amerika, Asya ve Afrika kıtalarında 35 ülkeye yapmaktayız.

04 Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarınız ne durumda?

SafranGlass markası ile ürün niteliğini cam mozaik üretim standardı TSE 13750 belgeleri

ile tescillemiş, marka kimliğini belirginleştirmişdir. Kaliteden ödün vermeyen SafranGlass ar-ge çalışmalarını bu anlayışla yürütmektedir.

Ar-ge çalışmalarını firmamız içerisinde son derece modern laboratuvarlarımızda deneyimli uzman mühendislerimiz en son teknolojiler kullanılarak kaliteden ödün vermeyen bir anlayış ve içerisinde devam ettirmektedir.

05 Şirketiniz 2022 yılını nasıl geçirdi?

Şirketimiz 2022 yılını satış ve üretim kapasitesini artırmış, makine modernizasyonlarını ve sosyal alanlarını iyileştirme yaparak geçirmiştir.

Pandemi sonrası dünya hemen hemen her alanda yeni bir anlayışa yönetilmeye başladı. İnsanların tercihleri değişti, bu durum sektör olarak bize pozitif yansıdı diyebilirim. Hemen hemen birçok sektör 2022 yılı sonu itibarıyla durgunluk ve daralma yaşarken, artan üretim maliyetleri ve dövizdeki dalgalanmalardan biz fazla etkilenmedik çünkü ihracat ağırlıklı bir konseptimiz ve %80'e varan ihracat rakamlarımız var. Gerek yatırımlarımıza gerek makine parkurumuzu yenilerek satış ve üretim kapasitemizi arttırdık.



06 Önümüzdeki yıllara ait ihracat planlarınızdan bahseder misiniz?

Önümüzdeki yıllar da ki hedef ve planımız ihracattaki payı artırarak sürekli kesintisiz pazar ağı kurmak ve bunu sürdürülebilirliğini sağlamak olacaktır.



07 Dijital pazarlama noktasında neler söylersiniz?

Dijital pazarlama konusunda hem ihracat hem de yurtiçi satış için sosyal medya platformlarını üst düzeyde kullanmayı arzuluyoruz. Bunun için çalışmalarımız devam etmektedir.



08 Yeni yatırımlarınız var mı?

Makine modernizasyonu ve kalite için yatırımlarımız bir plan dâhilinde devam etmektedir.



ÖNÜMÜZDEKİ YILLARDA ÖNCELİĞİMİZ İHRACAT OLACAK

01 Saka Demir Çelik ne zaman kuruldu, ne tür ürünler imal etmektedir?

Bir aile şirketi olan firmamız. 1955 yılında Mustafa Saka tarafından Karabük'te kurulmuştur. Küçük bir torna atölyesinden, Türkiye'nin öncü sanayi kuruluşlarından birisine dönüşmüştür.

1956 yılında 12 kişinin çalıştığı sıcak bir hadde inşaat demiri üretimine başlamıştır.

1968 yılında Mustafa Saka'nın ölümünden sonra M. Saka vasileri adı altında yönetilmeye başlanan firma, 1989 yılında anonim şirkete dönüştürülmüş ve SAKA DEMİR-ÇELİK SANAYİ VE TİCARET A.Ş. adını almıştır.

Tesislerimizde sıcak ve soğuk çekme ünitelerinden T.S.E ve ISO standartlarında çelik mil, kare, altı köşe, lama, otomat, kabuk soyma üretimi yapılmaktadır.

02 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Saka Demir Çelik olarak Türkiye'nin ihracatında sektör olarak zor bir dönemden geçtiğini düşünüyoruz. Ancak ihracat olması olmazsa olmazımızdır. Ayrıca cari açık noktasında katma değerli ürünler satmak zorundayız. Öte yandan ülkemizin enerji ve ham madde açısından yurt dışına bağımlı olması finansmandaki darboğazlar ve Çin'in piyasaya girmek istemesi Türk Demir Çelik sektörünü zorlamaktadır. Ancak Karadeniz'de keşfedilen doğalgaz enerji maliyetlerimizi düşürüp bizi olumlu noktada ileriye taşıyacaktır.

Ağırlıklı olarak Avrupa serbest bölgesine gönderiyoruz. Bunun dışında başta Suriye olmak

üzere Orta Doğu Ülkelerine ve Kuzey Afrika Ülkelerine pazardan pay kapma noktasında çalışmalarımız var.

03 Serbest Bölge Hakkında neler söylersiniz katkıları nedir?

Serbest bölge gümrük bölgelerinin siyasi sınırları içerisinde bulunan Dış Ticaret ve gümrük çalışmaları açısından gümrük hattının dışında kalan yerlerdir. Serbest bölgenin birçok avantajı vardır Tıpkı ihracatta olduğu gibi gümrük vergisi birçok vergilerden muaftır. Yine KDV ve Damga vergisinden de muaftır.

04 Cironuzun ihracattaki payı nedir?

Toplam satış rakamlarımızın %15-20 arası ihracat rakamlarıdır. İç piyasa ağırlıklı bir satış politikamız olsa da elbette bu oranlar bizim gibi köklü bir firma için düşüktür. Önümüzdeki yıllarda daha yukarı çekeceğimizi düşünüyoruz.



05 AR-GE ve inovasyon çalışmalarınız hangi noktada?

Karabük Teknokent'in kurucu ortaklarındanız. Üniversite-sanayi iş birliğine şirket olarak çok önem vermekteyiz.

İhracatta hedefimiz katma değeri yüksek ürünler pazarlamaktır. Bunun olmazsa olmazı AR-GE çalışmasıdır. Şirketimiz bu anlamda çalışmalarını sürdürmektedir.

Diğer yandan Avrupa Birliği 2026 yılı başı itibarıyla sınırda karbon uygulamasına geçecektir. Bu durumu karbon emisyonu en yüksek sektörlerden biri olan Çelik sektörünün ar-ge çalışmalarını Yeşil Enerji noktasına kaydırmıştır Biz de ar-ge çalışmalarımızı bu yönde geliştirmekteyiz

06 2022 yılını nasıl geçirdiniz?

Sektör 2021 yılında altın çağını yaşamıştı, 2022 yılının da böyle devam etmesi bekleniyordu. Ancak hem Ukrayna-Rusya savaşı hem de hammadde ve enerji maliyetlerindeki yükseliş nedeniyle beklentilerin altında kaldı diyebiliriz.

Tüm bu yaşananlara rağmen Saka Demir-Çelik olarak gerek ürün çeşitliliğimiz gerekse kalitemize güvenilirlik ve köklü firma geleneğimizle bu koşulları lehimize çevirdik diyebiliriz.

07 Yeni yatırımlarınız var mı?

Devam eden yatırımlarımız var. Üretimi artırma ve kapasite yükseltme çalışmalarımız da devam ediyor.

SANDALYE
FABRİKASI

www.sandalyefabrikasi.com.tr

SEKTÖRDE İLK 3 FİRMA İÇİNDE YER ALMANIN GURURUNU YAŞIYORUZ

Ali Karakaş

■ Söyleşi | SF Sandalye Fabrikası Grup
Şirketleri Yönetim Kurulu Başkanı



01 Şirketinizi tanıyabilir miyiz? Firmanızdan bahseder misiniz?

☞ Sandalye Sektöründe İlk 3 Firma İçindeyiz ☞

1974 yılında Karabük'ün Yenice ilçesinde başladığımız orman ürünleri imalatı ve ağaç sanayi tomruk biçme ve marangoz atölyesi işletmeciliği faaliyetimiz 1991 yılına kadar devam etmiştir. Bu yıl itibari ile Yenice'de sandalye ve masa imalatını azmimiz sayesinde her geçen gün daha da büyüterek bugünlere geldik. 2011 yılı itibari ile Yenice'den Çaycuma Organize Sanayi Bölgesine taşıdığımız firmamızı büyüterek yeniden yapılandık ve sektörün önde gelen üreticilerinden biri haline gelmeyi başardık.

Bugüne kadar imalat, istihdam, ihracat ve arge faaliyetlerinde bulunarak grup şirketlerimizi oluşturduk. Grup şirketlerimizin tamamen aile grup şirketlerimizden oluştuğunu belirtmek isterim.

Üretilen ürünlerin doğrudan tüketiciye ulaştırılması anlayışına sahip olan firmamızda ağırlıklı olarak yurtdışı ihracatına önem vermekteyiz. İhracatta önde gelen bir kuruluş olma

hedefi ile 1991 yılında çıktığımız yolda 2022 yılı itibariyle sandalye sektöründe ilk 3 firma içinde yer almanın gururunu yaşıyoruz.

02 Gerçekleştirdiğiniz hedeflerinizden biraz bahseder misiniz?

☞ Aile Gurup Şirketlerimiz Şimdiye Kadar Ki Hedeflerine Ulaştı ☞

Sandalye üretimi konusunda her türlü materalden sandalye yapan entegre ve tam otomasyon bir sandalye fabrikası haline gelmeyi 2023 yılı hedefi olarak belirlemiştik. Şimdi ise SF Sandalye Fabrikasının başı çektiği grup şirketlerimiz, bu hedefe ulaşmış olarak bugün itibariyle mülkünün şirketlerimize ait olduğu Çaycuma OSB'deki en büyük arsa payına sahip bir noktaya ulaşmıştır. Fabrikamızda ahşap, metal ve plastik sandalye üreterek, bu konuda hem ulus hem de ulus ötesi ihtiyacı yüksek potansiyelde karşılayan bir konuma ulaşmamız da gerçekleştirdiğimiz bir başka hedefimiz olarak gösterilebilir.

03 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Çıktığımız yolda azimle ve ilkelerimizden ödün vermeden yürümemiz sayesinde, ahşap ve

plastik sandalye, masa ve ekipmanları sektöründe Türkiye'nin adını tüm dünya'ya duyuran bir firma olarak başta ABD ve Avrupa olmak üzere pek çok dünya ülkesine ürün ihraç etmekteyiz.

04 Ürün gamınızdan bahseder misiniz? Neler üretiyorsunuz?

☞ Günlük 5 bin Adet Üretim Kapasitesine Sahibiz ☞

2011 yılından bu yana Çaycuma Organize Sanayi Bölgesinde faaliyetini sürdüren SF Sandalye Fabrikası bünyesinde her türlü materalden sandalye üreten tam otomasyon makineleri ile günlük 5 bin adet üretim yapabilmekte, siparişe göre yüzlerce model sandalye, masa üretmekteyiz. Ürün yelpazesinin geniş olduğu fabrikamızda büyük siparişler olduğu takdirde de istenen özel bir model ile ilgili olarak da her türlü ahşap ve plastik ürün imalatı gerçekleştirebilmekteyiz.

05 Cironuzun ne kadarını ihracatınız kapsıyor?

☞ Global ve İnovatif Bir Perspektife Sahibiz ☞

Global bir perspektifle çıktığımız yolda en büyük hedefimiz ürettiğimiz ürünleri dünyaya pazarlayarak güzel ülkemizin uluslararası alanda tanınmasına katkıda bulunmak olmuştur. Adeta bir ilke haline getirdiğimiz bu bakış açısına bağlı olarak hala aynı şevk ve hevesle üretimlerimize devam etmemiz sayesinde ise geldiğimiz noktada 6 kıtaya ihracat



yapmaktayız. Ancak bulunduğu noktaya asla yetinmeyen firmamızın, bu konuda mevcut ihracatını önümüzdeki yıllarda daha çok artırmayı hedeflediğini ve bu yönde büyümeyi sağlayacak çalışmalarını hız kesmeden sürdürdüğünü belirtmek isterim.

06 Ar-ge ve İnovasyon çalışmalarınız ne durumda?

Firmamız, günümüzün ulusal ve küresel rekabetçi anlayışının kaçınılmaz kıldığı ar-ge ve inovasyonun bilincinde olan bir firmadır. Kaynaklarını etkin kullanan fabrikamız, bir yandan teknolojik gelişmeleri takip ederek bu gelişmeleri hızlı şekilde üretim alanına entegre etmekte, diğer yandan da çağın beklenti ve ihtiyaçlarına yüksek potansiyelde cevap verecek şekilde kendini yenileyip geliştirmektedir. Planlı, disiplinli ve yüksek bir farkındalıkla faaliyetlerini sürdüren firmamızda, ar-ge ve inovasyon çalışmalarımız tamamı ile piyasanın ve müşterilerimizin arz ve talep dengesine göre planlanmaktadır. İnsanlar artık bir ürünü yıllarca kullanmamakta, sürekli olarak elindeki ürünü yenisiyle değiştirmektedir. Tabi her yeni ürün bir öncekinden daha farklı bir tarz ve donanıma sahip şekilde piyasaya sürüldüğü için farkındalığı ve dikkat çekiciliği de yüksek olmaktadır. İşte biz tam da bu anlayışla hareket eden bir marka olarak müşteri beklentilerini sürekli takip ediyor ve güncel beklentilere cevap verebilen ve farkındalığı yüksek ürünler sunmaya özen gösteriyoruz. Elbette bu konuda küreselleşen piyasa koşullarını da yakından takip ediyoruz.

07 Şirketiniz 2022 yılını nasıl geçirdi?

☞ Krizleri Etkin Yönetmek Başarının Anahtarlarından Biri" ☞

2019 yılı itibari ile bütün Dünya'yı ve ülkemizi kasıp kavuran pandemi etkisinden bizim grup şirketlerimiz de etkilendi. Ancak bu tarz beklenmedik olağanüstü durumlarda meydana gelebilecek krizlerin nelerden kaynaklanabileceğini zamanında tespit etmek, işlevsel çözüme dayalı planlamalar yapmak ve bu planları hızlı şekilde hayata geçirebilmek başarının altın anahtarlarından birisidir. Biz de üretim sektörünün karşı karşıya kaldığı risklerin etkisi hissetsek de krizi iyi yöneterek, imalatımıza ve yatırımlarımıza ara vermeden devam etmemiz sayesinde rekabete dayalı piyasa ekonomisi kurallarını yerine getirdik. Bu dönemde özellikle internet satışlarımızda artan yükseliş, pandemi döneminden sonra yeniden kamusal alanlarda kullanıma yönelik daha büyük kapasiteli

siparişlere dönüştü. 2022 ve yılı bizim için yoğun üretim sürecinin olduğu bir yıl olarak nitelendirilebilir.

08 Önümüzdeki yıllara ait ihracat planlarınızdan bahsedebilir misiniz?

☞ Sürdürülebilirlik Anlayışına Sahip Bir Firmayız ☞

Hepimiz biliyoruz ki günümüzün sıkı rekabet ortamında belirlenen hedeflerin sürdürülebilir olması çok mühim. Bir yandan sınırların ortadan kalktığı, diğer yandan da çeşitliliğin arttığı bir piyasadaki bahsediyoruz ki bu durum planlamaların sürdürülebilir olmasını daha da önemli hale getiriyor. İhracat hedefiyle çıktığımız yolda bizim de bugüne kadar belirlediğimiz hedeflere bu anlayış sayesinde



başarılı şekilde ulaştığımızı belirtmek isterim. Tekrar altını çizmek isterim ki, bulunduğu noktaya asla yetinmeyen firmamız gelecek yıllarda ihracat pazarını geliştirmeye gayret ederek çalışmalarını yürütmektedir ve hedefimiz, dünya nüfusunun tamamının duyduğu ihtiyacı grup şirketlerimizin ürettiği ürünlerle gidermek ve ürünlerimiz son tüketiciye ulaşmaya kadar faaliyetlerimize hız kesmeden devam etmektir.

09 Dijital pazarlama noktasında neler söylersiniz?

Ürün veya hizmetlerin elektronik ortamda çevrimiçi şekilde tanıtılmasını sağlayan dijital pazarlama hem üreticinin hem de tüketicinin pek çok konuda işini kolaylaştırmıştır. Şöyle ki tüketici istediği ürünün özelliklerini, çeşitlerini ve firmaları tek tuş ile inceleme olanağı elde ederken, firmalar ise geniş bir pazarlama imkanı elde eder hale gelmiş ve doğrudan tüketiciye ulaşabilmeye başlamıştır. Bu anlamda 1990'lı yılların başından itibaren tanıştığımız dijital pazarlama o zamana kadar ki ezberleri bozmuş ve piyasa koşullarını yeniden belirlemiştir. Kaçınılmaz olarak kuruluşlar arası

rekabet koşulları da çetin bir hal almış ve o zamana kadar yalnızca yerel ve ulusal hedef kitleye hitap eden çoğu firma şirket hedeflerini ulus ötesi bir boyuta taşımıştır. İnternetin yaygınlaşması ve taşınabilir mobil teknolojinin de hızla gelişmesiyle birlikte yoğun şekilde dijital ortama taşınan tüketicinin değişen tarzı ve beklentisine ayak uydurmak ise rekabette başarıya ulaşmak isteyen şirketlerin yerine getirmesi gereken temel bir zorunluluğa dönüşmüştür. Bizim de doğal olarak dijital dünyanın çizdiği yeni çizgiye hızlı şekilde entegre olduğumuzu belirtmek isterim. Dileyen müşterilerimiz sandalyefabrikası isimli Facebook ve Instagram hesabımız ile tiffanysandalye adlı Instagram hesabımızdan ve www.tiffanysandalye.com ile www.sandalyefabrikasi.com adlı web sayfalarımızdan ürün çeşitlerimizi, ürünlerin özelliklerini ve kullanıcı

deneyimlerini inceleyebilir ve anında müşteri ilişkileri departmanımız ile iletişime geçebilir.

SF Sandalye Fabrikası Şirketler Grubu olarak ürünlerimiz mevcuttaki popüler satış siteleri üzerinden de tüketiciyle buluşmaktadır. Ancak diğer yandan isteyen müşterilerimizin Çaycuma OSB'deki fabrikamızı, isteyenlerin ise İSTANBUL İSTOC'taki fabrika satış mağazamızı ziyaret edebildiği sistemi sürdürmek konusunda gereken önemi gösterdiğimizi de hatırlatmak isterim.

10 Yeni yatırımlarınız var mı?

☞ Yeni Yatırımlarla Büyümemizi Sürdürüyoruz ☞

Yeni yatırımlarımız bulunmaktadır. Grup şirketlerimizin faaliyet alanları içerisinde bulunan üretimlerimizi yan sanayilerle birlikte, dünya gündemimizi ve bireylerimizi çok yakından ilgilendiren karbon ayak izleri, doğanın, yeşilin korunması ve insan sağlığına zarar vermeden geri dönüşüm ürünlerini tekrar kullanıma kazandırarak, imalat sanayi ürünlerimizin üretimine devam etmek istiyoruz.



SERHAT DEMİR ÇELİK A.Ş.

ÇELİĞİN GÜCÜYLE BÜYÜYORUZ

01 Şirketinizi tanıyabilir miyiz?

Ticari faaliyetlerine 1970 yılında kurduğu nakliye şirketiyle başlayan ziya Büyükbektaş 1987 yılında sanayi sektörüne serhat haddeciliği kurarak adım attı. Uzun yıllar nakliye ve haddecilik faaliyetlerini birlikte yürüttü. Bu yıllarda sektördeki büyüme ile birlikte 1999 yılında Ankara'da Serhat hazır demiri grup şirketleri arasına kattı şirketimiz inşaat demiri üretimi ile sektörde öncü firmalar arasında yer almaya başladı.

Bu güne baktığımızda Ankara merkezli olarak faaliyetlerini Serhat Demir Çelik GRUP çatısı altında devam ettiren Serhat Haddecilik 22.000 m2 kapalı 8.000 m2 açık olacak şekilde toplamda 30.000 m2 alanda Karabük'te üretim yapmaya devam etmektedir.

02 Ürün gamınızdan bahsedebilir misiniz? Neler üretiyorsunuz?

Ağırlıklı olarak sanayi mamullerinde, otomotiv sektöründe ve ferforjelerde kullanılmak üzere kare yuvarlak lama ve köşebent üretiminde çeşitliliğini 200'e çıkarmış, toplam üretim tonajımız 120.000 tonu aşmıştır. 2022 yılında



**Bilginin, tecrübenin ve teknolojinin öncülüğünde,
İSO İkinci 500'deyiz.**

Demir çelik sektöründe ürün kalitemiz ve güven veren hizmet anlayışımızla dünyaya çelikten değerler katarak büyüyor, ülkemizin geleceği için üretiyoruz.



ise üretici ve ihracatçı kimliği ile Türkiye'de ilk 700 firma arasında yerini almayı başarmıştır.

03 Cironuzun ne kadarını ihracatınız kaplıyor?

2022 yılı itibarıyla yeni yatırımlarla beraber %80'lere ulaştık bu da beklediğimiz hedeflerimizdi. Yaklaşık 120.000 ton civarında satışı var. Çok farklı ülkelere ihracat yapıyoruz 4 kıta da müşteri portföyümüz ve satışı var. Güney Amerika'da Peru ve Şili, Kafkaslarda Gürcistan, Ortadoğu'da İsrail, Balkanlar ve Avrupa'da Sırbistan ve İngiltere'ye ihracat yapıyoruz.

04 Yeni yatırımlarınız var mı?

Kurulduğu günden bu güne her zaman kaliteli ve sürdürülebilir hizmet anlayışını benimseyen firmamız hız kesmeden yatırımlarına devam etmektedir. Demir çelik sektöründe Karabük Organize Sanayii Bölgesinde 80.000 m2 olacak şekilde haddehane ve çelikhane tesisi için çalışmalarına başlamıştır. Bu yatırımla asıl olarak hammaddede dışa bağımlılığımızı ortadan kaldırmak ve ürün gruplarımızı genişletmek hedeflenmiştir. 2022 de direkt ihracat ve ihracat kayıtlı tonajımız toplam 90.000 tonu aşmışken, genişleyen üretim ve sevkiyat ağımla bunu 110.000 tona taşımayı hedefliyoruz.

Son derece modern ve yeni tesislerimizle, AB ülkeleri 2026'daki sınırda karbon uygulamasına da göz önünde bulundurarak, AR-GE çalışmalarımızı hızlandırdık. Ve yeşil çeliğe önem verdik.

Demir Çelik Sektöründeki faaliyetlerimize ek olarak inşaat sektöründe de Türkiye'nin muhtelif şehirlerinde ticari ve konut olmak üzere biten projelerimiz bulunmakta ve şantiyelerimiz devam etmektedir.





17 yaşında geçtiği tezgâhın başında ülke ve dünya için üretmeye devam ediyor.

Vergili Grup CEO'su Rafet Vergili, Türk demir çelik sektörünün önde gelen aile ve şirketlerinden birinin oğlu olarak dünyaya geldi. Ülke sanayisinin ilerlemesi için, Karabük'ten dünyaya açılma noktasında öncülük eden Vergili Grup CEO'su Rafet Vergili 3. dönem Karabük Belediye Başkanı olarak görev yapmaktadır.



01 Firmanız hakkında bilgi verebilir misiniz?

Silvan Rolls Türkiye'nin en eski ve en tecrübeli çelik döküm fabrikalarından biri olup, yılda 10.000 ton üretim kapasitesine sahiptir. Kocaeli ili Gebze ilçesinde bulunan merdane fabrikamız 10.000 m² kapalı, 8.000 m² açık olmak üzere toplam 18.000 m² alan üzerine kuruludur. Gebze'deki tesisimizde yuvarlak, hafif-orta-ağır profil, filmaşın ve ray haddehaneleri için yüksek alaşımli, ısıya ve aşınmaya dayanıklı çok çeşitli kalitelere sfero ve çelik hadde merdaneleri üretilmektedir.

02 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

SİLVAN ROLLS 1957 yılında İstanbul'da kurulan Türkiye'nin köklü ve deneyimli Silvan

Rolls şirketlerinden biri; Üretimimizin %70'ini başta Batı Avrupa ülkeleri olmak üzere Kuzey Amerika, Orta Doğu, Uzak Doğu, Güney Asya ve dünyanın diğer ülkelerine ihraç etmektedir. Silvan Rolls, ısıya ve aşınmaya karşı dayanıklı, özel sfero ve çelik haddeler ve halkalar üretmektedir. Çelik sektöründe özellikle sıcak çubuk, hafif profil, orta profil, filmaşın ve ray haddeleri için üretim yapmaktadır. Nitelikli ve yetenekli teknik personelimiz, en modern ve çağdaş teknolojiyi kullanarak, rulo üretim teknolojisindeki araştırma ve geliştirme programları ile Silvan Rolls'u yüksek standartlı ve kaliteli çelik üretiminde ülkemizde ve yurtdışında önemli bir konuma getirmiştir.

SS silvan rolls

ÜLKEYE VE ÜRETİME ADANMIŞ BİR HAYAT



Ülkemizde ve dünyamızda bilinen adıyla SİLVAN ROLLS 1957 yılında Gebze'de kurulmuş olup, 64 yıllık tecrübesi ve her yıl üzerine koyduğu bilgi, teknoloji ve birikim ile uzmanlık alanı olan ısıya ve aşınmaya dayanıklı sfero ve çelik hadde merdanesi ve hadde makarası dökümü, ısıl işlemi ve talaşlı imalatını gerçekleştiren entegre bir üretim tesisidir.

“ SİLVAN ROLLS tesisi; bilgi, teknoloji, üretim politikası ve alanında uzmanlaşmış kadrosuyla 2019 yılı itibarıyla alanında Türkiye'nin ve dünyanın sayılı şirketlerinden olan VERGİLİ GROUP bünyesine katılmıştır. ”





Türk ilaç ve kozmetik sektörüne yeni ürünler kazandırarak hızla büyüyen ve Pazar payını arttıran önümüzdeki yıllarda adını sıkça duyacağımız Velovis; Çağdaş, bilimsel ve yüksek nitelikli ürün hizmeti sunarak hem ülkemize hem de Karabük ekonomisine katkı sağlamaktadır.

01 Şirketinizi tanıyabilir miyiz?

2018 yılında Safranbolu merkezli kurulan Velovis İlaç, İlaç, Kozmetik, Gıda Takviyesi ve CE Sertifikalı Ürünler geliştirme ve firma kurucu ortağı Bilal Dedik üretim alının da 20 yılı aşkın deneyime sahiptir

02 Ürün gamınızdan bahsedebilir misiniz, Neler üretiyorsunuz?

Son yıllarda büyük önem kazanan CE sertifikalı ürünler ve bizim adlandırdığımız Pharma cosmetics (Kozmetiği İlaç ile birleştirme) ARGE çalışmaları yapan ve know how sahibi olan firmamız. Kendi ürünleri yanında farklı firmalara kendi markaları adı altında fason üretim yapmaktadır.

2018 Yılında Isparta Süleyman Demirel Üniversitesi ile işbirliği yaparak Teknokent alanında bir probiyotik hammadde üretim tesisi kurmuştur.

03 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Almanya başta olmak üzere Fransa, Polonya, Hollanda, Umman ve Türkiye'de çeşitli firmalar fason üretim, danışmanlık ve ruhsatlandırma yapmaktadır.

04 Ar-Ge çalışmalarınız ne durumda?

Kendi geliştirdiğimiz ürünler dışında müşterilerimizin istediği ürünler üzerinde de ARGE çalışması yaparak çözüm ortaklığı yaparak en iyi ve en etkili ürün formülünü geliştirmekteyiz

05 Cironuzun ne kadarını ihracatı kapsıyor, hangi pazarlara kendi markanızla açılmayı düşünüyorsunuz?

Ciromuzun yaklaşık %95 i ihracatımızı kapsıyor. Önümüzdeki yıllar Velovis olarak İngiltere ve ABD pazarında kendi markalarımızla olmayı planlıyoruz. bu pazarlarda ürün satışlarımızı dijital pazarlama olarak planlıyoruz.

06 Dijital pazarlama noktasında neler söyleyeceksiniz?

Dijitalleşme artık tüm sektörler için olmazsa olmaz bir gereklilik. Gündemi ve yenilikleri takip eden bir firma olarak çağa ayak uydurmak zorundayız. Günümüz dünyasında şirketler

İLAÇ VE KOZMETİKTE BİR SAFRANBOLU MARKASI

ŞİRKETİN KURUCU ORTAĞI BİLAL DEDİK'E MERAK ETTİKLERİNİZİ SORDUK



giderek büyüyen küresel ekonomi çevresinde dijital pazarlama stratejisi uygulamıyorsa başarı şansı azdır. Biz de Velovis olarak dijital alanda çok güçlü olduğumuzu iddia ediyoruz.

07 Yeni yatırım planlarınız var mı?

Yeni yatırım olarak Safranbolu da bir kozmetik ve CE Sertifikalı ürünlerin üretim ve dolumunu yapacak bir fabrika kurmayı planlıyoruz. Bu konuda Safranbolu'da 1 dönüm arazimizi aldık. 3 kat üzerinden 900m2 kapalı alanda yaparak faaliyetimize Safranbolu da devam edeceğiz. Ve geliştirdiğimiz ürünlerin üretimini bu alanda yapacağız.





İHRACATTA AVRUPAYA AÇILIYORUZ

■ Söyleşi | **Sedat Yaman**
Genel Müdür

01 Firmanızdan bahsedebilir misiniz?

1989 yılında ticaret hayatına başlayan firmamız bu yıllarda hammaddesi kavak ağacı olmak üzere mobilyalık ve inşaatlık keresteler üretmekteydi. Aynı sektörde yıllarca var olarak tecrübesini ve iş hacmini genişleten firmamız artık 2007 yılında orman ürünleri sınıfında olan "Kökner ve Çam" ağaçlarını işlemeye başladı. Orman ürünleri alanında üretime başlayan firmamız kalite, güvenilirlik ve hızlı teslimat prensiplerinden taviz vermeden bu alanda da kısa sürede pazar payını büyütmüş olup o dönem hali hazırdaki üretim alanı artık firmamız için yetersiz duruma gelmiştir.

02 2011 yılında kurumsallaşma hamlesine başlamışsınız ve ardında iki yeni tesis kurmuşsunuz bunu anlatabilir misiniz?

Kurulduğu tarihten 2011 yılına dek "YAMA-NOĞLU ORMAN ÜRÜNLERİ TİCARETİ" olarak geçen firmamız bu tarihten sonra "YAMAN ORMAN ÜRÜNLERİ NAK. HAFR. İNŞ. TAAH. SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ." olarak kurumsallaşma yönündeki ilk adımını atmış ve aynı yıl itibarı ile yeni yatırımına da başlatmıştır. Yapmış olduğu bu yatırım 2012 yılı başlarında faaliyete geçirecek üretimine 10.000 m2 alan üzerindeki 1400 m2'lik kapalı üretim alanıyla devam etmiştir. Bu tesis dönemin şartlarındaki en teknolojik makine parkuru ile donatılmış ve üretim hızlandırılmıştır. Yeni tesisin getirdiği birtakım kolaylıklar sayesinde pazardaki payını daha artırmış ve yurt içinde tanınan firma haline gelmiştir. Firmamız geçen zaman içinde edindiği tecrübeler ve kazandığı müşterileri memnuniyeti sayesinde pazarda aranan firma haline geldiğinden yeni yatırıma ihtiyaç duyarak 2018 yılı başlarında mevcut tesisinin iki katı kapasitesinde yeni yatırımına başla-

mıştır. Aynı yılsonunda yatırımını tamamlayan firmamız toplamda 20.000 m2 alan üzerinde kurulu 3000 m2 kapalı üretim alanı ile üretimine 2019 Ocak ayında başlamıştır. İki fabrikada toplam "55" çalışanı ile üretimini sürdürmekte olan firmamız eski fabrikada yurtiçi pazarına çalışırken yeni fabrikada ise kendisi bizzat Ortadoğu ülkelerine ihracat yapmaktadır. İç piyasada sağladığı güveni dış piyasadadır sağlayan firmamız her geçen gün bilinirliğini ve güvenilirliğini artırmaktadır. Ülkemizin adını bu alanda en iyi temsil etme gayreti gösteren firmamız bu hedeften taviz vermeden yurtdışı pazardaki payını kalıcı hale getirmiştir. Bugün ülkemiz ekonomisine sağladığı desteği ve oluşturduğu istihdam gücünün gururunu yaşayan firmamız alanındaki hâkimiyetini artırarak kararlı ve sürekli büyümeyi hedeflemektedir.

03 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Şuanda Irak Bölgesinde Erbil, Musul, Zaho, Süleymaniye, Duhok kentlerine ihracatımız mevcuttur. Eylül ayı sonu itibarı ile yeni yatırımımızın faaliyete geçmesi ile birlikte Avrupa pazarında da yer alacağız.

04 Ürün gamınızdan bahsedebilir misiniz? Neler üretiyorsunuz?

Şuanda 2 fabrikamızda orman ürünleri olan yapısal alanda kullanılan kökner ve çam ağacı işlemekteyiz. Ürettiğimiz ürünler ihtiyaca göre hazırlanarak müşterilerimize sevk edilir.

05 Cironuzun ne kadarını ihracatınız kaplıyor?

Şuan için ciromuzun %50 si kısmı ihracattan oluşuyor, ancak bu oranı her geçen gün arttırmayı hedefliyoruz.

06 Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarınız ne durumda?

Üretim aşamasında fabrikalarımız son teknoloji ile çalışmaktadır, gelişen dünya düzeni ile ilgili yapay zeka gelişimleri takip edilerek işimize uygun bir sistem araştırması yapılmaktadır.

07 Şirketiniz 2022 yılını nasıl geçirdi?

Şirketimiz 2022 yılını üretim ve satış anlamında geçmiş yıla oranla daha verimli geçtiğini söyleyebiliriz.

08 Önümüzdeki yıllara ait ihracat planlarınızdan bahsedebilir misiniz? Pelet tesisi yatırımınız bu planın neresinde?

Ürünlerimizi daha geniş pazarlara tanıtmayı hedefliyoruz, ayrıca yapmış olduğumuz pelet tesisi yatırımı ile Avrupa'nın birçok yerine pazarlama satış ağı kurmayı hedefliyoruz. Atıklarımızı değerlendireceğimizi pelet tesisi yatırımımız 2023 son çeyreğine yetişmesini planladığımız yatırımımızda atıklarımızdan ürettiğimiz biokütle enerji sınıfında yer alan pelet yakıtı üretimi yapacağız. Çevreci ve sürdürülebilirlik anlamında dünyamıza ve ülkemize de katkı sağlayacak bu yatırım firmamıza ilaveten bir katma değer sağlayacaktır.

09 Dijital pazarlama noktasında neler söylersiniz?

Gelişen dünya ticaret düzenine uymanın zorunlu hale geldiği ülkemizde online satışlara 2023 yılı içinde katılarak orada bulunan Pazar payından maximum oranda yararlanmak istiyoruz.



ÇELİK YAPIDA KARABÜK'ÜN GURURU

■ Söyleşi | **Eray Şentürk**
Genel Müdür

01 Şirketinizi tanıyabilir miyiz? Firmanızdan bahseder misiniz?

Şirketimizin temelleri 1982 yılında atılmıştır. Yaklaşık 14 senelik bir çalışma döneminden sonra 1996 yılında firmamız Yerlikaya İnşaat ismiyle ticari hayatına devam etmiştir. Ağır-lıklı olarak demir çelik işletmeleri, limanlar, enerji tesisleri vb. tesislerde imalat ve montaj işleri yapan Yerlikaya İnşaat 2006 yılında Karabük Organize Sanayi Bölgesinde yaptığı fabrika yatırımı ile ismini duyurmuş ve bölgenin çelik yapı ve kaynaklı imalat sektöründe lider kuruluşlarından biri haline gelmiştir. Avrupa ve Türkiye'de faaliyet gösteren birçok uluslararası kuruluş ile ortak çalışmalar yürüten firmamız bu süreçte müşteri memnuniyeti odaklı kaliteli üretimi hedeflemiş ve kalite seviyesini tüm dünyada kabul gören standartlara ulaştırmıştır.

02 Hangi ülkelere ihracat yapıyorsunuz?

Doğrudan ve dolaylı olarak ürettiğimiz ürünleri dünyanın birçok noktasına gönderiyoruz

ve olumlu geri bildirimler alıyoruz. Çekya, Finlandiya, Rusya, Irak, Kuveyt bunlar ilk aklıma gelenler.

03 Ürün gamınızdan bahseder misiniz? Neler üretiyorsunuz?

Aslında bu soruyu yanıtlamak bizim açımızdan çok zor. Proje bazlı üretim yapan bir firma olduğumuz için çelik ve kaynak teknolojisi ile üretilen birçok ürünü yapabilecek teknoloji ve tecrübeye sahibiz. Uzun yıllar Vinç sektörünün dünyada liderliğini yapan bir firmanın imalatlarını yapmanın verdiği tecrübe ve birikimle ülkemizde birçok firma bizi Vinç imalatı konusunda tanır ve bilir. Bunun yanı sıra demir çelik tesislerinde, limanlarda, enerji tesislerinde, geri dönüşüm tesislerinde, çimento tesislerinde, madencilik sektöründe birçok ekipman ve çelik yapıların imalatını ve montajını yaptık. **☞ Kısaca endüstriyel tesislerdeki kaynak teknolojisi ile yapılabilecek her ekipman ve çelik yapı imalatında ve montajında varız diyebiliriz. ☞**





04 Cironuzun ne kadarını ihracatınız kapıyor?

Biraz önce de bahsettiğim gibi doğrudan ve dolaylı olarak ürünlerimizi dünyanın birçok noktasına gönderiyoruz. Yıldan yıla değişmekle birlikte, ürünlerimizin ortalama %30'u yurtdışına gidiyor.

05 Ar-Ge ve inovasyon çalışmalarınız ne durumda?

Teknolojiyi yakından takip ediyoruz. Dünya artık endüstri 4.0'ı konuşuyor. Bu nedenle bizlerde başta enerji verimliliği ve kaliteli üretim hedefiyle gerekli altyapı çalışmalarını ve teknolojik yatırımlarımızı yapmaya devam ediyoruz.

Yerlikaya İnşaat hakkında sektörde kendisinden hep üretici firma olarak bahsedilmiştir. Artık biz bunun yanında mühendislik hizmeti veren bir firma olma yönünde çalışmalarımızı başlattık.

2022 yılında Karabük Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesindeki ofisimizi açtık. Bunkadaki amacımız hem üretimde verimlilik ve kaliteyi artırmak, aynı zamanda müşterilerimize mühendislik hizmeti vermektir.

06 2022 yılını nasıl geçirdiniz?

Tüm dünyayı etkileyen bir pandemi ve sonrasında yaşanan Rusya-Ukrayna savaşının yaşandığı bir süreçten bahsediyoruz. Bunun yanında ülkemizde yaşanan yüksek enflasyonun da eklenmesiyle 2022 yılı tüm şirketler

için olduğu gibi bizim içinde zor bir yıl oldu. Tüm bu koşullara rağmen özverili bir şekilde çalışmaya devam ettik. Hedeflerimizi küçültmediğimiz aksine büyüme yolunda üretim teknolojimize yatırım yapmaya başladığımız bir yıl oldu bizim için.

07 Önümüzdeki yıllara ait ihracat planlarınızdan bahseder misiniz?

Mevcut potansiyel projelerimize ilave olarak yukarıda söz ettiğimiz yeni yatırımımızla bölgemizde üretilen ağır profilleri özgün projelerine uygun olarak CNC tezgahlarımızda boyutlanmış, bağlantı delikleri işlenmiş, kumlaması ve boyaması öngörülen koşullara göre tamamlanmış ve paketlenmiş olarak sevk edilecek bir uygulama üzerinde çalışmaktayız. Bu girişimimiz bölgemiz üretiminin katma değerini artırarak ihraç etme yolunu açacaktır.

08 Yeni yatırımlarınız var mı?

Biraz önce bahsettiğim gibi hali hazırda bir yatırım sürecindeyiz. 2022 yılında başlattığımız bu süreç devam ediyor. Yeni makinalarımızın kurulumları ve devreye almaları tamamlandı. Bu kapsamda artık kapasitemizi 4 katına kadar çıkarabileceğimiz bir altyapıya sahibiz. Devreye aldığımız makinalarımızla üretime başladık ve kontrollü bir şekilde üretim miktarlarımızı artırıyoruz. Tamamlanan bu süreci yatırımlarımızın 1. aşaması olarak tanımlayabiliriz. Bu yıl yatırım sürecimize kapalı alanımızı artırarak devam etmeyi planlıyoruz. Önümüzdeki seneler içinde yatırımlarımızı planlamaya devam ediyoruz. Hedefimiz enerji verimliliğini destekleyen, kalitemizi artıracak, ürünlerimizdeki katma değeri artıracak, istihdamı destekleyen yatırımlarımıza devam etmek.





TOPÇUGİLLER

İNŞAAT - DEMİR ÇELİK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Adres: Çebioğlu My Tower Kat:1 No:105 (Karabük Belediyesi Yanı) Merkez/KARABÜK
Telefon: +90 (370) 412 29 46 E-mail: info@topcugiller.com

www.topcugiller.com